

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**SUÉLEN CARLOS LEOPOLDO DA ROCHA**

**PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UMA PRESTADORA DE  
SERVIÇO DE OFICINA AUTO ELÉTRICA EM CRICIÚMA-SC.**

**CRICIÚMA**

**2017**

**SUÉLEN CARLOS LEOPOLDO DA ROCHA**

**PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UMA PRESTADORA DE  
SERVIÇO DE OFICINA AUTO ELÉTRICA EM CRICIÚMA-SC.**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado  
para obtenção do grau de Bacharel no curso de  
ciências contábeis da Universidade do Extremo  
Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Me. Fernando Marcos Garcia.

**CRICIÚMA**

**2017**

**SUÉLEN CARLOS LEOPOLDO DA ROCHA**

**PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE DE VIABILIDADE DE UMA PRESTADORA DE  
SERVIÇO DE OFICINA AUTO ELÉTRICA EM CRICIÚMA-SC.**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Gerencial.

Criciúma, 06 de julho de 2017

**BANCA EXAMINADORA**

Prof. Me. Fernando Marcos Garcia - (UNESC) - Orientador

---

Prof. Esp. Ademir Borges – (UNESC) – Examinador.

---

Profª. Esp. Marluci Freitas Bitencourt – (UNESC) – Examinadora.

**Dedico este trabalho á mim mesma pelo esforço e dedicação, por não ter desistido e chego até o final, por fim dedico aos empreendedores que vão utilizar este material no qual servirá de base para seu estudo.**

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente, agradeço a Deus por permitir que tudo isso se torne realidade, por ter dado força e vontade nos momentos que eu pensei em desistir, e agora estou aqui completando mais uma etapa.

A Minha mãe, Janir Leopoldo, que me auxilia de todas as formas para alcançar meus objetivos, sua dedicação e carinho por mim também foi o que me deu força.

Aos meus irmãos, Sara, Samuel até mesmo o Saimon, que contribuíram com simples fato de me apoiar, incentivar e amar.

Ao meu namorado, Luiz Eduardo, que sempre me apoiou e incentivou nos momentos difíceis e teve paciência suficiente quando foi preciso.

A minha cunhada Suéllen Alves, que sempre fez de tudo para me ajudar.

A minha Família em geral e a minha Avó Dionizia que em suas orações sempre pediram para que Deus guiasse meu caminho e alcançar meus sonhos e objetivos.

Ao meu orientador, Fernando Garcia, por todo seu auxílio e dedicação para efetivação deste trabalho.

Aos professores que lecionaram no projeto de TCC, porém agradeço a Patriele em especial e os professores do curso que passaram seus conhecimentos e sua sabedoria ao longo deste tempo.

Aos meus amigos que me auxiliaram de alguma forma, em mérito Larissa Paulino, que foi minha companheira nesses quatro anos e meio, obrigada.

Enfim, a todos que fizeram parte da minha formação e de uma forma ou outra me ajudaram a concluir mais uma etapa da minha vida, muito obrigado.

**“Nunca desista de um sonho só porque vai demorar para realiza-lo. O tempo passa de um jeito ou de outro. ”**

**Stutely, Richard.**

## RESUMO

ROCHA, Suélen Carlos L. Plano de negócio: Análise de viabilidade de uma prestadora de serviços de oficina auto elétrica em Criciúma/SC. 2017. 79p. Orientador: Fernando Marcos Garcia. Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Criciúma/SC.

Um plano de negócio bem elaborado auxilia na demonstração de resultado da empresa trazendo dados importantes para a tomada de decisão, podendo identificar uma previsão de viabilidade da organização e saber quais riscos vai enfrentar durante a inicialização do negócio. Deste modo, o objetivo deste trabalho é verificar a viabilidade de uma auto elétrica no município de Criciúma/SC, no intuito de amenizar os riscos no ramo e buscar oportunidades dando um diferencial para seu negócio. Quanto a seu procedimento metodológico, houve uma pesquisa bibliográfica do conteúdo principal e uma pesquisa de dados para o levantamento das informações, identificou-se os concorrentes próximo do estabelecimento e os possíveis fornecedores para suprir as necessidades de venda. Também houve a coleta de dados para identificar a demanda na região de Criciúma com base nos dados do IBGE e do DETRAN/SC. Elaborou-se a análise SWOT, construiu-se o modelo de canvas e o *marketing* foi baseado nos quatros “Ps”, por fim o capital social foi composto 80% por financiamento e os outros 20% de capital próprio. A empresa será tributada no regime Simples Nacional, sendo enquadrada como Empresa de Pequeno Porte, analisando os cenários a organização é viável, até mesmo no ângulo pessimista, a diferença da-se o prazo de retorno do investimento.

**Palavras-chave:** Plano de Negócio. Análise. Viabilidade.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Planejamento e formulação de estratégias. ....	21
Figura 2 – Quadro do modelo de negócio canvas.....	22
Figura 3 – Layout da Auto Elétrica. ....	40
Figura 4 – Necessidade de pessoal. ....	41
Figura 5 – SWOT da Eletric Poldo. ....	43



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principais serviços prestados. ....	31
Tabela 2 – Capital Social. ....	32
Tabela 3 – Alíquota do Simples Nacional. ....	34
Tabela 4 – Frota de veículos em Criciúma. ....	34
Tabela 5 – Estimativa de mão-de-obra. ....	42
Tabela 6 – Resumo estimado do investimento fixo provisionado. ....	45
Tabela 7 – Depreciação estimada do investimento fixo provisionado. ....	46
Tabela 8 – Resumo estimado do capital de giro provisionado. ....	46
Tabela 9 – Estimativa do caixa mínimo. ....	47
Tabela 10 – Resumo estimado do investimento pré-operacional provisionado. ....	47
Tabela 11 – Estimativa do investimento total. ....	47
Tabela 12 – Estimativa de custo fixo mensal. ....	48
Tabela 13 – Estimativa de custo de mercadoria vendida sob o serviço prestado. ....	49
Tabela 14 – Estimativa do custo de comercialização. ....	50
Tabela 15 – Estimativa de Faturamento. ....	50
Tabela 16 – Demonstração do Resultado do Exercício. ....	52
Tabela 17 – Ponto de Equilíbrio. ....	53
Tabela 18 – Prazo de Retorno do Investimento. ....	53
Tabela 19 – Rentabilidade. ....	54
Tabela 20 – Lucratividade. ....	54
Tabela 21 – Fluxo de Caixa. ....	56

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Funções da informação contábil gerencial: .....	14
Quadro 2 – Dados do empreendedor.....	32
Quadro 3 – Faixa etária do município de Criciúma/SC. ....	35
Quadro 4 – Análise de Concorrentes. ....	37
Quadro 5 – Análise de Fornecedores.....	37
Quadro 6 – Principais tomadas de decisão.....	42
Quadro 7 – Canvas Auto Elétrica em Criciúma/SC.....	44
Quadro 8 – Resumo do Financiamento.....	52
Quadro 9 – Análise de cenário da DR do primeiro mês. ....	55
Quadro 10 – Análise de cenário da DR do ano. ....	55

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CMV = Custo da Mercadoria Vendida

CNH = Carteira Nacional de Habilitação

CPP = Contribuição Patronal Previdenciária

CSLL = Contribuição do sobre o Lucro Líquido

DAS = Documento de Arrecadação Simplificada

DETRAN = Departamento Estadual de Trânsito

DR = Demonstrativo de Resultado

EPP = Empresas de Pequeno Porte

IBGE = Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMS = Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços

IPI = Imposto sobre Produtos Industrializados

IRPJ = Imposto de Renda Pessoa Jurídica

ISS = Imposto Sobre Serviços de qualquer natureza

ME = Microempresa

PIS/ Pasep = Programa Integração Social/ Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

SA = Sociedade Anônima

SC = Santa Catarina

SE = Sumário Executivo

SEBRAE = Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas

SPC = Serviço de Proteção ao Crédito

SWOT = *Strengths Weaknesses Opportunities Threats.*

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
1.1 TEMA, PROBLEMA E QUESTÃO PROBLEMA .....	11
1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA .....	12
1.3 JUSTIFICATIVA .....	12
1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO .....	13
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....</b>	<b>14</b>
2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL .....	14
2.2 PLANO DE NEGÓCIO .....	15
<b>2.2.1 Sumário Executivo .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.2 Regime Tributário .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.3 Análise de Mercado .....</b>	<b>17</b>
<b>2.2.4 Planejamento de Marketing .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2.5 Planejamento Operacional .....</b>	<b>19</b>
2.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO .....	19
<b>2.3.1 Propósito da organização .....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.2 Análise SWOT .....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.3 Modelo de Canvas .....</b>	<b>22</b>
2.4 PLANEJAMENTO FINANCEIRO .....	23
<b>2.4.1 Demonstração do Resultado .....</b>	<b>23</b>
<b>2.4.2 Demonstração do Fluxo de Caixa .....</b>	<b>24</b>
<b>2.4.3 Indicadores Financeiros de Análise .....</b>	<b>24</b>
<b>3 METODOLOGIA DE PESQUISA .....</b>	<b>29</b>
3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO .....	29
3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS .....	29
<b>4 ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE DE DADOS .....</b>	<b>31</b>
4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO .....	31
<b>4.1.1 Requisito para Abertura .....</b>	<b>33</b>
<b>4.1.2 Regime Tributário .....</b>	<b>33</b>
4.2 ANÁLISE DE MERCADO .....	34
<b>4.2.1 Análise de Clientes .....</b>	<b>36</b>
<b>4.2.2 Análise dos Concorrentes .....</b>	<b>36</b>

<b>4.2.3 Análise dos Fornecedores.....</b>	<b>37</b>
<b>4.3 PLANEJAMENTO DE MARKETING E VENDA.....</b>	<b>38</b>
<b>4.3.1 Produto.....</b>	<b>38</b>
<b>4.3.2 Promoção.....</b>	<b>39</b>
<b>4.3.3 Preço .....</b>	<b>39</b>
<b>4.3.4 Praça.....</b>	<b>39</b>
<b>4.4 PLANEJAMENTO OPERACIONAL.....</b>	<b>40</b>
<b>4.4.1 Operações Internas.....</b>	<b>41</b>
<b>4.5 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....</b>	<b>42</b>
<b>4.5.1 Propósito da organização.....</b>	<b>43</b>
<b>4.5.2 Análise SWOT .....</b>	<b>43</b>
<b>4.6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO .....</b>	<b>45</b>
<b>4.6.1 Investimentos Iniciais .....</b>	<b>45</b>
<b>4.6.2 Custos Fixos .....</b>	<b>48</b>
<b>4.6.3 Custos Variáveis .....</b>	<b>48</b>
<b>4.6.4 Financiamento .....</b>	<b>51</b>
<b>4.6.5 Demonstração do Resultado do Exercício.....</b>	<b>52</b>
<b>4.6.6 Indicadores Financeiros .....</b>	<b>53</b>
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>57</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Inicialmente, este trabalho abordará o conteúdo que define o problema, tema e questão problema. Na sequência será citada o objetivo geral e os objetivos específicos que direcionam o estudo, bem como a justificativa evidência a importância da pesquisa e as contribuições do estudo. Por fim, é apresentada a metodologia utilizada na elaboração do trabalho.

### 1.1 TEMA, PROBLEMA E QUESTÃO PROBLEMA

A economia brasileira vive uma situação difícil, portanto a demanda de carros seminovos fica sendo a primeira opção para o mercado, deixando de lado as vendas de carros novos. De acordo com o *site* ZH veículos, a venda de carros seminovos registrou um aumento de 15,3% no comparativo entre janeiro de 2017 ao ano de 2016. Contudo surge a oportunidade de negócios de manutenção e reparos automotivos dos mesmos.

Com a demanda de venda de carros seminovos crescendo, o ramo para oficinas mecânicas e elétricas torna-se promissor. Nos tempos atuais as oficinas elétricas estão recorrendo à especialização dos serviços prestados, para auxiliar a escolha do cliente, desta forma o consumidor estará garantindo um bom serviço e obtendo seguridade no conserto, sendo importante aos empresários superar a concorrência saindo na frente com seu diferencial. Porém, na venda de carros novos o setor automotivo sofre com as concessionárias, na qual a garantia do carro subsidia os reparos e manutenção durante alguns anos, tornando mais competitivo esse ramo. Então, para assessorar o empresário na sua escolha de empreender, torna-se necessário um plano de negócio.

Diante dessas informações um plano de negócio faz-se eficaz para dar seguridade no desenvolvimento de abrir qualquer empreendimento, portanto é necessário um estudo bibliográfico, pesquisa de campo bibliográfico e de mercado para conhecer o setor que pretende atuar na prestação de serviço. A aplicação dessa ferramenta possibilita o investidor a tomar uma decisão com menos risco, neste estudo espera-se alcançar dados suficientes para medir tal risco, suas ameaças e oportunidades.

Considerando os itens expostos, o problema é: Como se configura um

plano de negócio para uma empresa de auto elétrica a ser implantado no Município de Criciúma/SC?

## 1.2 OBJETIVOS DA PESQUISA

O objetivo geral da pesquisa consiste em verificar como se configura um plano de negócio para uma empresa de auto elétrica a ser implantado no município de Criciúma/SC.

Para atingir o objetivo geral são necessários os seguintes objetivos específicos:

- a) Desenvolver um plano de negócio, identificando a viabilidade ou não do mesmo;
- b) Desenvolver um plano financeiro abordando investimentos iniciais, custo do produto/serviço, ponto de equilíbrio e planilha financeira;
- c) Apresentar o que seria necessário para a empresa concretizar-se no mercado dando ênfase nas principais tomadas de decisão do empreendedor.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

Este trabalho justifica a importância de realizar um plano de negócio, e a função dele será de amenizar possíveis perdas ou riscos.

O público-alvo do negócio é vasto, onde qualquer pessoa com um automóvel vai necessitar deste serviço. A cada dia que passa o número de carros vendidos aumentam conforme os dados do DETRAN, oportunidade de crescimento deste mercado, onde a probabilidade de danos, com mais carros na rua, acrescentará a procura de manutenção e reparos.

No entanto, como qualquer negócio a ser implantado existe riscos; recomenda-se a realização de pesquisas para avaliar a procura deste serviço, fornecedores a disposição, concorrência e custos para manter-se; sendo utilizado o plano de negócio, uma ferramenta ideal para esta função.

Contudo este trabalho auxiliará com seu conteúdo teórico na elaboração de um plano de negócio, tornando possível ao leitor planejar e desenvolver um plano estratégico, enfatizando como este método traz vantagens para quem sabe utilizar essa ferramenta. A pesquisa de dados trará a análise dos indicadores que serão

utilizados para a tomada de decisão do empreendedor, em especial para configuração de uma auto elétrica em Criciúma/SC.

Por fim, a sociedade também se beneficia com o sucesso de grandes ou pequenos negócios, contendo mais opção de serviços, além de gerar emprego. Com este manual de estratégias poderá auxiliar outros empresários a seguir este ramo, confirmando a viabilidade deste projeto.

#### 1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO

Após a parte introdutória, este trabalho será estruturado da seguinte forma: referencial teórico; procedimentos metodológicos; análises e discussão dos resultados empíricos; e considerações finais.

A fundamentação teórica tem-se como base nos estudiosos mais notáveis relacionados ao assunto. Abordando conceito sobre o plano de negócio, planejamento estratégico e o plano financeiro.

A ênfase é na configuração de um plano de negócio para uma prestadora de serviço auto elétrico a ser implantado no município de Criciúma/SC. Em seguida, apresentam-se os procedimentos metodológicos com o método, objetivos, estratégia e técnicas de pesquisa. Por fim as conclusões e recomendações sobre o estudo.



## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica auxiliará com seu conteúdo na elaboração de um plano de negócio, abrangendo o assunto com informações necessárias de forma clara e sucinta. A partir deste capítulo, será possível o leitor conhecer os principais detalhes para desenvolver um plano estratégico.

### 2.1 CONTABILIDADE GERENCIAL

A contabilidade gerencial é fundamental para uma tomada de decisão. Conforme Atkinson et al (2000, p.45), “a função da informação gerencial contábil trata-se do controle operacional, custeio do produto e do cliente, controle administrativo e o controle estratégico”.

Quadro 1 – Funções da informação contábil gerencial:

<b>Funções da Informação Gerencial</b>	<b>Caracterização</b>
<b>Controle operacional</b>	Fornece informação ( <i>feedback</i> ) sobre a eficiência e a qualidade das tarefas executadas.
<b>Custeio dos produtos e do cliente</b>	Mensura os custos dos recursos para se produzir, vender e entregar um produto ou serviço aos clientes.
<b>Controle administrativo</b>	Fornece informação sobre o desempenho de gerentes e de unidades operacionais.
<b>Controle estratégico</b>	Fornece informações sobre o desempenho financeiro e competitivo de longo prazo, condições de mercado, preferências dos clientes e inovações tecnológicas.

Fonte: Atkinson et al (2000, p.45).

De acordo com Padoveze (2000), a contabilidade gerencial se define como o processo de interpretação e comunicação de informações financeiras para o planejamento da organização e para contabilizar o uso apropriado de seus recursos.

Tendo como objetivo fornecer informações aos gestores, a contabilidade gerencial facilita tomadas de decisão mais coerentes e seguras nesse meio competitivo. De maneira geral esta é a opinião compartilhada por diversos autores conhecedores do assunto.

## 2.2 PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio evidencia a estratégia da empresa. Logo, pode-se planejar ou trabalhar em um plano já existente, especificando suas medidas no qual se pretende implantar. Com uma análise aprofundada podemos verificar suas forças e fraquezas e eventuais pontos que possam ser aprimorados (ROSA; MARÓSTICA, 2013).

O plano de negócio traz as informações futuras do empreendimento, define as principais características e proporciona uma análise da viabilidade e dos riscos que existe na implantação do negócio (CHIAVENATO, 2005).

Portanto, o plano de negócio não garante sozinho o sucesso da empresa, esta é uma ferramenta que precisa de atualização periodicamente, pois sofre ajustes conforme o ambiente externo e interno. O objetivo sintético do plano é atrair sócios e investidores, identificar parcerias, fornecedores e clientes ou até mesmo obter recursos (SEBRAE, 2016).

### 2.2.1 Sumário Executivo

O sumário executivo pode ser definido como o resumo do plano de negócio. Dornelas (2013) afirma que o Sumário Executivo (SE) é uma forma sintetizada do plano completo, também utilizado como um chamariz, sendo assim, fazer um bom sumário é essencial para apresentar a empresa para futuros investidores.

Ainda que o SE abranja a primeira parte do plano de negócio, ele só será elaborado no final do trabalho, para ser elencadas as principais informações do empreendimento e apresentar a viabilidade do negócio (ROSA, CLAUDIO A., 2013).

Conclui-se que o sumário executivo deve apresentar a empresa de forma resumida, sendo de fácil entendimento as informações contidas no plano.

### 2.2.2 Regime Tributário

Com o retorno financeiro das empresas é possível encontraram seu regime tributário, conforme Bizzotto (2008), isso não é uma “escolha” da

organização, será designada de acordo com as características da empresa e a legislação vigente.

Portanto, avaliar as cargas tributárias identificando os impostos que a empresa deverá pagar; as limitações conforme a atuação dos serviços e produtos que poderá comercializar, ou seja, avaliar os reflexos disso na pretensão da empresa (BIZZOTTO, 2008).

De acordo com Carlin (2008) a legislação determina quatro formas de tributação. São elas, lucro real, lucro presumido, lucro arbitrado e o simples nacional:

- Lucro real (trimestral ou anual) – utilizando-se da contabilidade, é a forma mais difundida por ser obrigatória;
- Lucro presumido – permitido para alguns contribuintes;
- Lucro arbitrado – imposto pelo fisco, enquadrando-se como uma punição;
- Lucro Simples – além do imposto sobre a renda, engloba todos os tributos federais, mas também é permitido apenas para determinados contribuintes (CARLIN, 2008 p.63).

As microempresa ou empresas de pequeno porte se enquadram no regime Simples Nacional, a lei complementar nº 123, art. 3 define os limites conforme cada caso:

- I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e
- II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Houve uma alteração no valor do limite da receita bruta das empresas de pequeno porte, de acordo com a Lei complementar nº155, de 2016 a empresa, poderá atingir dentro o valor de R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) até R\$4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais), mas entrará em vigor em 2018.

Ainda conforme a Lei Complementar nº 123, em seu art. 13 afirma que o Simples Nacional implica no recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes impostos e contribuições:

- I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ;
- II - Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL;
- IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

V - Contribuição para o PIS/Pasep, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o [art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991](#), exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dedique às atividades de prestação de serviços referidas no § 5º-C do art. 18 desta Lei Complementar;

VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS;

VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS.

O valor devido mensalmente das empresas de pequeno porte optante pelo Simples Nacional, deverá ser analisada conforme o CNAE da empresa. No anexo IV será disponibilizado as tabelas do simples que enquadra neste plano de negócio.

A Receita Federal determina que o ingresso no Simples Nacional deve enquadrar-se nas características do regime, cumprir algumas condições e seguir algumas regras:

Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte; cumprir os requisitos previstos na legislação; e formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Características principais do Regime do Simples Nacional:

ser facultativo; ser irrevogável para todo o ano-calendário; abranger os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP); recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS; disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário; apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais; prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta; (RECEITA FEDERAL, 2017).

Por fim, as empresas dos simples podem resolver suas rotinas de tributação através do portal do simples nacional, facilitando permanecer em dia com suas obrigações.

### **2.2.3 Análise de Mercado**

Para Dornelas (2013) o mercado é composto por empresas que afetam, de várias maneiras, o novo empreendedor, podendo ser fornecedores, parceiros, clientes e concorrentes. Portanto, não se tem o controle do ambiente externo.

Dornelas (2013) relata que identificar o mercado-alvo traz oportunidades, podendo ser mais detalhada, apresentando as necessidades dos clientes em potencial ou que ainda não foram atendidas com satisfação. A análise setorial identificando seu posicionamento no mercado e satisfazer clientes que a concorrência ainda não está atendendo.

O autor Muller (2014) identificou que é importante ressaltar a divisão do ambiente externo mais próximo e o remoto. Na qual, o ambiente mais próximo é definido pelo autor como estruturais, onde a empresa pode exercer algum tipo de influência, já o remoto como fator sistemático, em que a empresa possui pouca ou nenhuma capacidade de exercer qualquer influência.

Para simplificar a análise de mercado, irá apresentar e monitorar as modificações que ocorrerá na competição e na demanda que afetam o desempenho da empresa.

#### **2.2.4 Planejamento de Marketing**

Conforme Chiavenato (2005), o *marketing* nos remete a propaganda e publicidade, se avaliarmos bem isto veremos que na verdade *marketing* é a forma que a empresa tem de se apresentar aos clientes. Fabricar um bom produto ou prestar um bom serviço só servirá, se souber divulgar/vende-lo.

Um outro ponto a ser analisado são os “quatro Ps” já sugeridos na década de 60 pelo professor Jerome McCarthy, atribuído pela aplicação do produto, promoção, preço e praça. No produto é importante conhecer o que o cliente precisa saber para comprar o produto ou serviço? Fornecendo esta resposta o cliente se sentirá atraído. A promoção além de atrair o cliente, vai divulgar de certa forma um número maior de clientes com a propaganda, podendo utilizar varios meios para isto (jornal, rádio, televisão, entre outros). No item de preços o necessário é avaliar uma política de preços e descontos, critérios que deverão ser estabelecidos no decorrer de cada ocasião. Enfim, a praça é importante pra planejar geograficamente o local do seu estabelecimento conforme a demanda de clientes ( BIZZOTTO, 2008).

Por fim, plano de *marketing* deverá mostrar suas estratégias de divulgação nas quais colocar no papel para uma pré-vizualização do contexto que a empresa está passando.

### 2.2.5 Planejamento Operacional

O plano operacional define as estratégias de como a empresa vai funcionar, mostrará a capacidade do negócio. Conforme o Sebrae (2016) exemplifica, será demonstrado nesta etapa a localização, instalações físicas e equipamentos utilizados na empresa. Trazendo projeções da capacidade produtiva, de quantos clientes poderá atender, quantos funcionários serão necessários e quais suas tarefas.

Chiavenato (2005) complementa dizendo que o planejamento operacional deve-se as informações de como serão produzidos os produtos/serviços, o que será necessário: materiais, máquinas e equipamentos. Traçando o plano de ação da empresa, e avaliando o que o empreendimento pode melhorar.

Nesta fase detalhar todo o processo produtivo ou a prestação de serviço torna-se importante para a organização e implementações do negócio.

## 2.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A estratégia irá mostrar como sua empresa atingirá seus objetivos, com vistas a superar os desafios que virão. Para definir a estratégia, a empresa deve estar preparada para monitorar mudanças macroambientais e microambientais (DORNELES, 2013).

Saber avaliar o posicionamento da empresa, auxilia na questão estratégica competitiva, na qual há três maneiras genéricas de estimar, como a liderança de custos, diferenciação e enfoque. A liderança de custos consiste em obter uma estrutura de custos inferior à da concorrência, com o objetivo de mais retorno. A estratégia de diferenciação procura identificar a oferta realizada da oferta da concorrência, na qual demonstre aos clientes ser a única ou a melhor com aquele atributo. Seu enfoque está em atender com maior satisfação aos clientes, focando em um determinado grupo de consumidor (CECCONELO; AJZENTAL. 2008).

Para um adequado plano estratégico, lidar com as ferramentas disponíveis para avaliar o seu setor torna-se importante para um gestor saber planejar o futuro da empresa. Nos próximos tópicos apresentam-se maneiras de identificar o ambiente interno e externo.

### 2.3.1 Propósito da organização

O propósito da empresa é estruturar a missão, visão, valores e objetivos construindo uma identidade para o negócio, a suas metas e estratégias são baseadas na sua personalidade para definir os padrões de conduta a serem seguidos (CECCONELO; AJZENTAL. 2008).

Para simplificar Cecconelo e Ajzental (2008), a missão é caminho a ser trilhado para chegar na visão, onde a mesma representa o que a empresa almeja ser no futuro. Os valores são necessários para definir os princípios e normas a serem cumpridas durante sua missão. E o objetivo são as etapas a serem realizadas durante o percurso e registra as metas propostas.

O empreendimento depende das escolhas dos gestores, para auxiliá-los existe a necessidade de cumprir com o planejamento estratégico, onde ser líder traz a responsabilidade de motivar e acreditar na ação.

De forma sucinta, Mattar (2011) esclarece melhor a definição do propósitos das organizações:

- A missão tem como finalidade a razão pela qual a empresa existe. Diretamente relacionada com os objetivos institucionais, e os motivos aos quais foi criada a empresa;
- A visão tem por finalidade descrever o que a organização quer ser nos próximos anos. A visão não deve ser confundida com a missão: enquanto uma objetiva o futuro a outra é a razão por existir;
- A finalidade dos valores é nortear os princípios éticos da empresa, fazer um código de ética traz mais credibilidade;
- Os objetivos organizacional seria estabelecer a direção para onde pretende chegar.

Por fim, a identidade da empresa estará definida após compreender sua missão, visão, valores e objetivos apresentando seu propósito e sua conduta.

### 2.3.2 Análise SWOT

A análise SWOT - *strengths, weaknesses, opportunities, threats* – (em português quer dizer forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) é fundamental para avaliar o ambiente interno e externo da empresa, sua metodologia auxilia no

julgamento do futuro da empresa (MULLER, 2014).

Com outras palavras a organização pode avaliar os pontos positivos e negativos da empresa ou do mercado, relacionando características favoráveis e desfavoráveis dos mesmos (CECCONELO; AJZENTAL. 2008).

A figura 1 traz de forma simplificada o que “Douglas Conant, CEO da Campbell Soup, utilizou para encontrar estratégias a fim de reverter o desempenho da empresa, que encontrava-se em dificuldades nos anos 2000” (JONES; GEORGE, 2012, p.181).

Figura 1 – Planejamento e formulação de estratégias.



Fonte: Jones; George (2012, p. 181).

Com base na estratégia corporativa, denota-se uma ação que envolve saber onde investir, quais setores e países auxiliará no que se espera para alcançar seus objetivos e missão. A estratégia de negócio compete em descobrir quais métodos irão utilizar contra seus rivais que trará uma melhor eficácia em dado segmento. E por fim, sobre a estratégia funcional declaram ser a ação dos gerentes em melhorar a capacidade do setor, proporcionando agregar valor ao serviços. (JONES; GEORGE, 2012).

Para os autores, a análise SWOT auxilia identificar os pontos fortes, fracos, ameaças e oportunidades na organização, processo essencial para poder avaliar a empresa, buscando diminuir riscos e agarrar novas oportunidades. Após a identificação desses pontos, continuar o processo de planejamento estratégico ficará acessível na caracterização da missão e objetivos da empresa.



### 2.3.3 Modelo de Canvas

O modelo Canvas é dividido em nove partes que descrevem a empresa em questão, sendo utilizados as principais áreas de um negócio. Segundo Osterwalder e Pingneur (2011) canvas é um mapa pré-formatado dividido em nove partes, estando interligado aos clientes, a oferta, infraestrutura e a viabilidade financeira.

O canvas conceitualiza a forma de gerenciar sua empresa, possibilitando a visualização interna e externa de seu negócio antes de realizá-lo. Para isto é necessário entender para que serve, o SEBRAE (2016) explica as nove partes:

Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;  
 Segmento de clientes: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;  
 Os canais: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;  
 Relacionamento com clientes: como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;  
 Atividade-chave: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;  
 Recursos principais: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;  
 Parcerias principais: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;  
 Fontes de receita: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.  
 Estrutura de custos: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

Figura 2 – Quadro do modelo de negócio canvas.



Fonte: SEBRAE NACIONAL, 2016.

Portanto, o modelo canvas é uma ferramenta que auxilia na elaboração do plano de negócio, trazendo uma visualização ampla.

## 2.4 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O plano financeiro basicamente são os orçamentos. Dornelas (2013) complementa, tanto os investimentos e seus prazos de retorno, quanto o de rentabilidade, liquidez e endividamento são variação de orçamentos. Os indicadores financeiros de viabilidade deverão apresentar o mais próximo da realidade, conseguindo identificar o ponto de equilíbrio, seu caixa atual e a proporção de retorno.

Há dificuldade na elaboração de um plano financeiro por não trabalhar com valores reais, ele é baseado em estimativas, valores na qual acabam sendo otimizados conforme o que se quer da empresa. Para iniciar um plano, temos que definir o preço de venda para que as receitas possam ser projetadas, com base nos custos fixos e variáveis e ainda tenha lucro (BIZZOTTO, 2008).

A seguir, serão apresentados os principais demonstrativos contábeis abordados no projeto, e os indicadores que auxiliam com as informações para checar a saúde financeira da empresa e a viabilidade de projetos ou empreendimento específico.

### 2.4.1 Demonstração do Resultado

O demonstrativo do resultado do exercício é uma ferramenta importante para o gestor verificar constantemente a rentabilidade da empresa.

Através desse demonstrativo visualiza-se os resultados da empresa em uma determinada data, no qual pode ser mensal, trimestral, semestral ou anual. Usualmente utilizado anual, em específicos as S.A. (Sociedade de Capital Aberto) divulgam de três em três meses (CAMLOFFSKI, 2014).

Martins, Miranda e Diniz (2014) complementam a necessidade das adequações do demonstrativo de acordo com a empresa, conforme muda o setor, atividade ou regime de tributação, pode haver variações em relação ao modelo de DR – Demonstração do Resultado.

### **2.4.2 Demonstração do Fluxo de Caixa**

O fluxo de caixa descrimina as entradas e saídas da empresa. Conforme Ribeiro (2013) é um demonstrativo que resume os débitos e créditos da organização de acordo com os acontecimentos.

Complementando, Santos (2009) explica a estrutura do demonstrativo, onde segregam em 3 atividades, operacional, investimento e financiamento, permitindo os investidores, credores e outros avaliar a capacidade financeira da empresa.

### **2.4.3 Indicadores Financeiros de Análise**

Os indicadores financeiros podem ser separados em cinco índices: liquidez, endividamento, rentabilidade, atividade e valor de mercado. Os dados serão encontrados nos principais demonstrativos contábeis, Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado (SOUZA, 2014).

A principal ideia do estudo está em demonstrar os índices de investimento, custo fixos e variáveis, caixa mínimo, ponto de equilíbrio, margem de contribuição, retorno de investimento, lucratividade e rentabilidade da empresa, evidenciando a movimentação financeira da organização, tornando a pesquisa voltada ao indicador.

#### **2.4.2.1 Investimentos Iniciais**

O investimento inicial será identificado como o que é necessário para abertura da empresa. Diante disso, será orçado o primeiro estoque, os móveis, veículos, máquinas e equipamentos, o caixa mínimo e as despesas para abertura de uma empresa.

Souza (2014) explana que a estimativa de investimento é o conjunto de informações internas e externas à empresa, e seu objetivo é analisa-las no intuito de investir somente no que será necessário. O capital de giro equivale ao investimento realizado no ativo de curto prazo da empresa, ou seja, o valor total do recursos para financiar o ciclo operacional do negócio.

Com esta análise o empreendedor terá uma visão das necessidades e os gastos no início de uma empresa, podendo então, elencar suas prioridades.

#### 2.4.2.2 Custos Fixos e Variáveis

O custo ou despesas fixas independe do faturamento da empresa, sendo assim, se não houver venda/serviço a empresa terá que arcar com suas obrigações. Em contrapartida os custos ou despesas variáveis estão ligadas com a quantidade produzida (SANTOS, 2009).

Santos (2009) identifica os custos fixos como aqueles obrigatórios para o funcionamento da empresa, sem depender da produção ou venda, como por exemplo, aluguel, salários de funcionário, entre outros. Diferentemente dos custos fixos, os custos variáveis se modificam conforme o volume de produção ou venda, em exemplo, a energia elétrica, telefone entre outros.

Em resumo, o custo e despesa fixa existirá mesmo se não houver produção e o custo e despesa variável aumenta conforme o volume de produção.

#### 2.4.2.3 Caixa Mínimo

O caixa mínimo representa a quantia necessária para a empresa cobrir os custos e despesas, até que os clientes paguem pelos produtos e serviços oferecidos (SEBRAE, 2016).

Segundo os autores Júnior; Rigo; Cherobim, (2010) os fatores que determinam o caixa mínimo devem-se a previsão de entradas e saídas de caixa e a capacidade de obter recursos, diversas empresas não obtêm capital de giro suficiente para manter-se.

No plano de negócio o caixa mínimo será estimado, de acordo com os gastos fixos e variáveis e a necessidade em dias que a empresa terá de renovar o estoque.

#### 2.4.2.4 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio nada mais é do que o resultado nulo, não obtendo lucro e nem prejuízo na empresa, situação neutra, as receitas foram suficientes para pagar as despesas (SALIM et al., 2003).

Comprovando isso, Marques (2011) declara que o ponto de equilíbrio é a combinação das receitas totais e despesas totais, isto é não haver nenhum lucro e nem prejuízo na empresa, tornando a produção igual à venda.

Fórmula:

$PE = \text{Custos e despesas variáveis} / \text{Margem de Contribuição}$
---

Portanto, o cálculo do ponto de equilíbrio, evidência o mínimo que a empresa deve faturar, sendo possível identificar em reais e/ou em quantidades.

#### 2.4.2.5 Margem de Contribuição

A margem de contribuição é a diferenciação entre a receita de vendas e os custos e despesas variáveis, tornando possível a conferição do lucro bruto. Em outras palavras, a margem de contribuição nos proporciona a verificação do lucro e o retorno que nos possibilita a oferecer. Além de identificar a potencialização de cada produto, ou seja, revelar qual dá mais lucro. (MARQUES, 2011).

Fórmula:

$\text{Margem de Contribuição} = \text{Receita de Vendas} - \text{Custos e Despesas Variáveis}$
---

Assim, pode-se concluir que a margem de contribuição vai auxiliar no gerenciamento dos custos.

#### 2.4.2.6 Retorno de Investimento

O retorno de investimento da empresa é um dado importante para a decisão de seguir em frente com o projeto, pois obter a informação de quando irá recuperar seu capital, dará a vantagem de escolha. Salim et al (2003) enfatiza sobre o período de retorno de investimento, ser o prazo dado para recuperar o investimento por meio dos fluxos de caixa positivos gerados nos períodos.

Fórmula:

$$\text{Prazo de Retorno de Investimento} = \text{Capital Social} / \text{Lucro Líquido}$$

Deste modo, efetuar análise de retorno evidencia a probabilidade de efetivação da empresa, quanto menor o prazo para recuperar o investimento inicial, maiores as chances de viabilidade, ou seja, maior o período de retorno, menor a possibilidade de execução.

#### 2.4.2.7 Índice de Rentabilidade

A partir dos índices de rentabilidade, pode-se mensurar o retorno obtido pela empresa na realização de suas tarefas, em princípio são os primeiros indicadores a serem observados pelo mercado de investidores (CAMLOFFSKI, 2014).

Serão apresentados cinco dos principais indicadores, nos quais fazem parte margem bruta, margem operacional, margem líquida, rentabilidade do patrimônio líquido e retorno do investimento total. Camloffski (2014) sintetiza as margens de lucro como: quanto maior seu índice melhor a rentabilidade da empresa.

Fórmulas:

Margem Bruta

$$\text{MB} = \text{Lucro Operacional Bruto} / \text{Receita Operacional Líquida}$$

Margem Operacional

$$\text{MO} = \text{Resultado Operacional} / \text{Receita Operacional Líquida}$$

Margem Líquida

$$\text{ML} = \text{Resultado do Exercício} / \text{Receita Operacional Líquida}$$

Rentabilidade do Patrimônio Líquido

$$\text{RPL} = \text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$$

Retorno do Investimento Total

$$\text{RIT} = \text{Lucro Líquido} / \text{Ativo Total}$$

Por fim, é lógico afirmar que quanto maior o índice, melhor o gerenciamento da empresa, no entanto, os valores devem ser comparados com a média do mercado, assim terá noção mais real da situação comparado aos concorrentes.

### 3 METODOLOGIA DE PESQUISA

O capítulo apresenta o método utilizado para realizar estudo conforme as normas. Em seguida, os procedimentos utilizados no recolhimento dos dados e análise. Por fim, destacam-se as limitações da pesquisa.

#### 3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

No que se refere à análise dos dados utilizou-se a abordagem quantitativa. Para os autores Prodanov e Freitas (2013, p.69) “consideram que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las”. Assim, as informações obtidas identificam mostrar o mercado econômico, tabelas de preço, de maneira apurável coleta de informações financeiras obtidos dados variáveis.

Em relação aos objetivos, este estudo caracteriza-se como descritivo, devido a análise do comportamento de uma auto elétrica no município de Criciúma/SC. Relatando o plano estratégico e financeiro da empresa. “Tal pesquisa observa, registra, analisa e ordena dados, sem manipulá-los, isto é, sem interferência do pesquisador” (PRODANOV; FREITAS, 2013 p. 52). Procurando descobrir a constância do fato, seu caráter, seus atributos e relações com outros fatos.

Quanto aos procedimentos, efetua-se um estudo do tipo levantamento, devido uma pesquisa de campo abordando o meio em que irá lidar, buscando responder a viabilidade da implantação de uma auto elétrica em Criciúma/SC aprofundando sobre os dados abrangentes e sua configuração. Este tipo de levantamento ocorre quando envolve perguntas direta as pessoas cujo desempenho será conhecido através de algum tipo de questionário. (PRODANOV; FREITAS, 2013).

#### 3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Para efetuar o plano de negócio foi necessário um estudo bibliográfico do assunto, uma pesquisa bibliográfica do mercado para conhecer o setor em que



pretende atuar e encontrar as vantagens e desvantagens para distinguir o risco de abrir um empreendimento.

Para elaborar o estudo, foi necessária uma pesquisa de campo no qual identificou os concorrentes próximo do estabelecimento e os possíveis fornecedores para suprir as necessidades de venda. Também houve a coleta de dados para identificar a densidade demografica da região de Criciúma, com base nos dados do IBGE e a quantidade de pessoas com CNH de acordo com DETRAN/SC.

O presente trabalho tem como foco a contabilidade gerencial, no qual foi elaborado o plano estratégico para o ano subsequente, identificando as metas e orçamento para tal. Desenvolvido um plano financeiro abordando investimentos iniciais, custo do produto e serviço, faturamento, rentabilidade, lucratividade, ponto de equilíbrio e prazo de retorno do investimento. Elaborou-se a análise SWOT, construiu-se o modelo de canvas e o *marketing* foi baseado nos quatros “Ps”, além do *layout* que compôs a pré-vizualização do negócio.

No intuito de apresentar os indicadores que serão os direcionadores para a tomada de decisão do empreendedor, elaborou-se os principais índices financeiros para estruturar os limites da empresa e driblar os riscos. O planejamento foi com base nos dados disponíveis no demonstrativo de resultado, na qual analisa-se a situação mais recente da empresa, podendo identificar sua rentabilidade, lucratividade e prazo de retorno do investimento no período de um ano, no qual utilizou-se a ferramenta planilha em Excel.

Com base nos resultados da pesquisa de dados elaborou-se um cenário pessimista e otimista para avaliar a implantação da auto elétrica em Criciúma/SC, de forma abrangente dos resultados adquiridos.

## 4 ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO: ANÁLISE DE DADOS

Este capítulo abordará o plano de negócio fictício de uma auto elétrica localizada em Criciúma, apresentando as informações conseguidas com o estudo, de acordo com a parte bibliográfica, juntamente com os indicadores necessários para a viabilidade do negócio.

### 4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A auto elétrica Eletric Poldo é uma empresa especializada na manutenção e reparos elétricos de automóveis, tendo como foco a prestação de serviço e venda de acessórios. Com intuito de ser a elétrica mais procurada na região de Criciúma, tem por objetivo a qualidade e rapidez num ambiente agradável e organizado.

O diferencial da empresa será seu horário de atendimento, seu equipamento qualificado para carros novos e sua recepção ao cliente, que contará com um espaço exclusivo e climatizado para espera.

Os principais serviços prestados estão nomeados na tabela a seguir, para a realização dos mesmos, serão adquiridos os produtos por meio de fornecedores do município e de outras regiões dentro do estado.

Tabela 1 – Principais serviços prestados.

Nº	SERVIÇOS	Nº	SERVIÇOS
1	MOTOR DE ARRANQUE	17	SERVIÇO DE FECHADURA
2	ALTERNADOR	18	INSTALAÇÃO DE BUZINA
3	INSTALAÇÃO FIAÇÃO	19	TROCA DE CABOS E VELAS
4	PAINEL / LUZES	20	TROCA SENSOR DE TEMPERATURA
5	MAQUINA DE VIDRO ELETRICO	21	SERVIÇO DO ESGUICHO DA AGUA
6	INSTALAÇÃO DE FAROL NA CHAVE	22	SERVIÇO DO RADIADOR
7	INSTALAÇÃO DE CAIXA DE SOM	23	TROCA DE LAMPADAS
8	APLICAÇÃO DE DEFLETOR	24	SERVIÇO DO INT. FREIO
9	APLICAÇÃO DE PALHETAS silicone	25	SERVIÇO DO INT. OLEO
10	CARGA DE BATERIA	26	SERVIÇO DO INT. RÉ
11	SCANNER DO CARRO	27	VENDA DE FAROIS
12	INSTALAÇÃO DE ALARME	28	VENDA DE BATERIAS
13	SERVIÇO DA BOIA DE COMBUSTIVEL	29	SOCORRO
14	TROCA DE CORREIAS	30	APLICAÇÃO DE PALHETAS SIMPLES
15	SERVIÇO DO CILINDRO DE IGNIÇÃO	31	CONTROLE DE ALARME
16	SERVIÇO DE TRAVA ELÉTRICA	32	ACESSÓRIOS

Fonte: Elaborado pela autora, 2017

O ramo de atividade da empresa está enquadrado no CNAE G4520003 de serviços de manutenção e reparação elétrica de veículos automotores, podendo

também utilizar o CNAE G4530701 para comércio por atacado de peças e acessórios novos de veículos automotores.

Os clientes deste negócio serão em sua maioria os funcionários das grandes empresas de cerâmica que se encontra na rodovia Luiz Rosso, além dos moradores do bairro, tem as próprias empresas estabelecidas próximas do local. No qual a auto elétrica será instalada no bairro Quarta Linha, próximo ao posto de gasolina com intuito de facilitar a informação e o acesso do cliente.

Quadro 2 – Dados do empreendedor.

<b>Nome:</b>	Sócio Empreendedor
<b>Endereço:</b>	Rua José Giassi, 100 Quarta Linha
<b>Cidade:</b>	Criciúma
<b>Estado:</b>	Santa Catarina
<b>Perfil:</b> Necessário saber administrar, ter uma “mente aberta” criativa, com este perfil saber liderar será de grande importancia para o crescimento da empresa, pois enxergar os erros e estar a frente nas decisões a serem tomadas é crucial numa crise.	

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O regime tributário da empresa será o Simples Nacional, pois é mais viável no início das prestações de serviços, conforme a previsão de resultados seu faturamento será em torno de R\$696.742,73 aproximadamente, portanto enquadra-se nas Empresas de Pequeno Porte.

Tabela 2 – Capital Social.

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Sócio Empreendedor	R\$ 85.000,00	100,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 85.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O capital social da empresa será composto por 80% do valor sob financiamento bancário e os outros 20% da sua própria renda. Empréstimo, qual o BNDS calcula a taxa de custo financeiro (TJLP) de 7% ao ano, taxa do Banco de 2,1% ao ano e a taxa de agente financeiro cerca de 8% ao ano (negociável com a instituição).

#### **4.1.1 Requisito para Abertura**

Em consequência da implantação de uma empresa, é necessário o cadastro do CNPJ, neste caso é preciso retirar a inscrição municipal e o alvará de localização e funcionamento na Prefeitura da região do estabelecimento. O alvará é uma licença que permite ao estabelecimento seu funcionamento vinculado a pessoas físicas ou jurídicas.

Como se trata de um estabelecimento que atuará na área de manutenção e reparos de veículos automotivos potencialmente geradora de impactos ambientais, estará sujeita a Licença Ambiental antes de iniciar seu funcionamento. Neste caso, a FAMCRI - Fundação do Meio Ambiente de Criciúma – foi instituída pela prefeitura do município, na intenção do domínio dos processos de licenciamento ambiental de empreendimentos que tenham algum tipo de impacto ambiental.

A licença de vigilância sanitária é exigida de todas as empresas que exerçam quaisquer atividades definidas no Código Municipal de Saúde como de interesse à saúde e sujeitas à fiscalização.

Por fim, como se trata de um imóvel deve possuir o laudo de vistoria e liberação para o seu funcionamento emitido pelo Corpo de Bombeiros, após a análise e aprovação do sistema de prevenção e combate a incêndio. O Corpo de Bombeiros emitirá o atestado de regularidade e/ou o atestado de conformidade dos extintores e sistemas contra incêndio.

#### **4.1.2 Regime Tributário**

O regime tributário escolhido pela empresa será do Simples Nacional, pela previsão de faturamento na média que deve ser para Empresas de Pequeno Porte e por não ter uma necessidade de pessoal elevada.

Conforme o ramo de atividade da empresa o CNAE utilizado será G4520003 de serviços de manutenção e reparação elétrica de veículos automotores, utilizando o anexo III do simples nacional para o cálculo do imposto. Para o CNAE G4530701 de comércio por atacado de peças e acessórios novos de veículos automotores, se enquadra no anexo I. [as tabelas estão disponíveis no anexo IV deste estudo].

Tabela 3 – Alíquota do Simples Nacional.

CNAE	(%)
G4520003	10,26
G4530701	6,84

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

## 4.2 ANÁLISE DE MERCADO

O setor de prestação de serviços auto elétricos é bastante promissor, pois estamos passando por um momento de poupar, comprar carros seminovos traz grandes vantagens ao ramo. Quanto mais tempo os carros passam nas estradas maior a possibilidade de necessitar de reparos.

Tabela 4 – Frota de veículos em Criciúma.

CRICIUMA - 2015												
TIPO	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
6-AUTOMOVEL	87176	87323	87559	87706	87894	88022	88111	88237	88352	88410	88627	88838
14-CAMINHAO	3699	3683	3675	3661	3658	3659	3654	3641	3639	3643	3637	3636
17-CAMINHAO TRATOR	1550	1550	1562	1562	1568	1570	1571	1572	1577	1578	1579	1568
23-CAMINHONETE	6327	6329	6373	6429	6474	6514	6519	6526	6535	6538	6553	6581
13-CAMIONETA	6833	6836	6858	6879	6890	6928	6945	6963	7007	7025	7075	7120
2-CICLOMOTOR	65	65	65	66	66	66	66	66	66	66	66	66
7-MICROONIBUS	318	319	318	317	319	329	328	329	331	327	333	333
4-MOTOCICLETA	22749	22747	22758	22789	22768	22765	22642	22660	22706	22629	22536	22558
3-MOTONETA	4541	4549	4578	4594	4610	4619	4647	4672	4671	4661	4649	4655
26-MOTOR-CASA	47	47	47	47	47	45	46	46	46	46	46	46
8-ONIBUS	434	433	434	433	434	433	434	436	439	441	441	441
10-REBOQUE	2430	2440	2469	2489	2500	2532	2546	2570	2596	2617	2637	2672
11-SEMI-REBOQUE	2035	2033	2050	2050	2053	2059	2058	2065	2072	2070	2063	2065
24-SIDE-CAR	8	8	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
18-TRATOR DE RODAS	22	22	22	23	23	23	23	23	23	24	24	24
19-TRATOR ESTEIRAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
20-TRATOR MISTO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5-TRICICLO	35	34	34	34	33	33	33	35	36	36	36	37
25-UTILITARIO	1802	1811	1830	1849	1857	1883	1907	1931	1952	1976	1998	2051
TOTAL	140076	140234	140644	140940	141206	141492	141542	141784	142060	142099	142312	142703

Fonte: Site do DETRAN-SC (2015).

Na tabela 4, pode-se verificar a quantidade de carros cadastrados no Departamento Estadual de Trânsito – DETRAN/SC apenas de criciúma durante o ano de 2015. Observa-se o crescimento em média de 147 carros por mês. Esses valores não têm uma descrição de quantos carros estão renovando ou quantos são

novos, no entanto podemos avaliar que existe a necessidade de oficinas de manutenção e reparos.

A última pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, apresenta a faixa etária de homens e mulheres de Criciúma no período de 2010, conforme o Quadro 3:

Quadro 3 – Faixa etária do município de Criciúma/SC.

Pirâmide Etária		
Idade	Criciúma	
	Homens	Mulheres
0 a 4 anos	6.117	6.002
5 a 9 anos	6.534	6.381
10 a 14 anos	7.836	7.468
15 a 19 anos	8.577	8.190
20 a 24 anos	9.546	9.042
25 a 29 anos	9.459	9.175
30 a 34 anos	7.659	7.667
35 a 39 anos	6.542	6.851
40 a 44 anos	7.070	7.570
45 a 49 anos	7.105	7.756
50 a 54 anos	6.043	6.443
55 a 59 anos	4.421	4.858
60 a 64 anos	2.986	3.567
65 a 69 anos	1.886	2.395
70 a 74 anos	1.313	1.770
75 a 79 anos	801	1.258
80 a 84 anos	466	756
85 a 89 anos	175	390
90 a 94 anos	62	134
95 a 99 anos	9	24
Mais de 100 anos	0	4
TOTAIS	94.607	97.701
TOTAL	192.308	

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, 2010.

O IBGE apresenta a quantidade de habitantes atualizado em 2016, com cerca de 209.153 (duzentos e nove mil, cento e cinquenta e três) pessoas, portanto o público-alvo aumentou durante este período. Mas análise feita sobre a tabela é que está nascendo cada vez menos, sendo um ponto negativo sobre a demanda.

Entrando, mais a fundo na pesquisa, o DETRAN/SC apresenta a média de carteira nacional de habilitação (CNH) definitiva em 2016, de 269 mensal, observe o anexo I., Contudo não necessariamente o indivíduo terá um carro, mas a probabilidade de compra, logicamente aumenta. Também se verificou que a demanda masculina é maior que a feminina, conforme o Anexo II deste trabalho.

#### **4.2.1 Análise de Clientes**

O público-alvo da empresa está caracterizado em classes variáveis entre B, C e D sem distinção ao sexo e seu objetivo é tratar seus clientes de forma agradável, fazendo eles voltarem.

A necessidade leva os clientes a comprar, o automóvel é um bem muito importante para locomoção e praticidade para chegar nos lugares, por tanto mantê-lo em bom estado comporta um certo custo. Pensando nisso a manutenção e reparos de veículos se faz necessário.

Atualmente a tecnologia está na vida de todo mundo e as pessoas têm o costume de pesquisar tudo na internet, deste modo fazer-se visto nas redes sociais e divulgado em *sítes* traz mais reconhecimento ao público.

A proposta deste plano será atender não apenas os moradores do bairro, dado que há grandes empresas de cerâmica no local, diante disso a quantidade de possíveis clientes é bastante vantajosa, além de ficar próximo ao posto de gasolina no qual será de fácil acesso ao consumidor.

#### **4.2.2 Análise dos Concorrentes**

São dois os concorrentes no bairro, sendo que uma tem pouco tempo de aceitação, a preocupação com os concorrentes não traz muito receio. O importante é se igualar suas qualidades, atendimento e condições. Neste sentido, o diferencial será trabalhar com o *scanner*, ferramenta que os concorrentes não utilizam.

Quadro 4 – Análise de Concorrentes.

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
JM auto peças	Fácil acesso, maior tempo no ramo.	Acessível	Avista / Cartão / Parcelado	Quarta Linha	Bom	Manutenção e reparos auto elétricos.
Stock Car	Pouco tempo na área	Médio	Avista e Parcelado	Quarta Linha	Bom	Alguns serviços elétricos e mecânicos;

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A estratégia é firmar parceria com a concorrência, sendo de grande ajuda fornecer uma peça que demoraria para chegar ou serviço de recondicionamento que não será prestado neste plano de negócio, analisando que há empresas especializadas para este trabalho. Outra proposta é a parceria com mecânicas, para quando necessário indicar o serviço ter uma referência, serve para as duas partes.

#### 4.2.3 Análise dos Fornecedores

Na região de Criciúma existe um campo bastante amplo na área de peças automotivas, mas em busca de qualidade e preço acessível a procura de fornecedores ultrapassou a região. Por isso a análise feita em relação a fornecedor de outra localidade traz vantagens na variedade e no preço, apesar do custo do frete ainda sim é vantajoso, visto que também gastará em fretes na própria cidade.

Quadro 5 – Análise de Fornecedores.

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Auto peças elétricas	BG auto	Bom	Boleto 25 / 50	Mesmo dia, moto boy particular.	Prospera
2	Peças para injeção/ motor/ ignição/ carburador	Rodasso auto peças	Regular	Avista	Mesmo dia, moto boy particular	Prospera
3	Acessorios, máquina de vidro, kit farois, etc	Machado auto parts	Bom	Prazo 30 dias	Moto-boy da empresa, mesmo dia	Prospera
4	Acessorios, lampadas, alto falantes, aparelho de som, pilha etc	Arca distribuidora	Regular	Prazo 30 / 60	1 Vez por semana	Vendedor externo

(cont...)



(Cont...)

5	Acessorios, lampadas, alto falantes, aparelho de som, pilha etc	Jmeurer	Regular	Prazo 30	Moto boy particular, ou 1 cada 15 dias	Mina Brasil
6	Peças eletricas, chaves de seta recondicionado, palhetas entre outros	Irmãos Rossi	Regular	Boleto 20 / 40	1 Vez por semana, e fica 15 dias sem vir ou frete	Lages
7	Peças eletricas/ e acessorio	Gaparetto	Bom	Boleto 25 / 50	1 Vez cada 15 dias ou frete	Palhoça
8	Calha, acessorio para som, alto falantes	Sergio Atacadista	Bom	Boleto 30	Moto boy particular	Prospera
9	Calha aparelhos de som e acessorios, kit farol de milha	Nasa distribuidora	Regular	Prazo 40	1 Vez por semana	Centro
10	Baterias/ moura e zetta	Baterias Moura	Bom	Boleto 30/60/90/120	1 Vez por semana	São luiz

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A empresa pretende trabalhar com diversos acessórios, contanto que não terá condições de fazer estoque de tudo, pois são muitos modelos de carro e vários complementos. O trabalho será da seguinte forma: o cliente vai pedir, a empresa orçará produto, com a confirmação do consumidor e com uma caução o pedido do produto será feito e entregue nas condições acertadas na hora da solicitação da peça.

#### 4.3 PLANEJAMENTO DE MARKETING E VENDA

O plano de *marketing* elaborado neste trabalho foi baseado no estudo bibliográfico de Bizzotto, que aponta os “quatro Ps”. A seguir terão os principais pontos abordados de acordo com o ramo da empresa.

##### 4.3.1 Produto

O que o cliente precisa saber para comprar o produto ou serviço? Ter garantia do produto ou serviço, comprovar a qualidade do mesmo no qual ganha credibilidade com os clientes, proporciona aquela propaganda “boca-boca”. Portanto a qualidade do serviço é imprescindível para instituição, outro detalhe importante na hora da venda ou prestação de serviço são as condições de pagamento e prazos que a empresa pode proporcionar ao consumidor, ou seja mais flexibilidade melhores condições ao cliente, facilitando o recebimento de possíveis inadimplentes.

### **4.3.2 Promoção**

Neste plano de negócio será contratado um carro de som para anunciar a abertura da auto elétrica, será distribuído na própria empresa cartão-de-visita e haverá divulgação nas redes sociais, tais como: endereço, telefone, os tipos de serviços prestados e os acessórios oferecidos pelo negócio. Quando houver promoção de algum item também será anunciado no *site*.

### **4.3.3 Preço**

A estratégia de preço será fazer um levantamento do investimento inicial e dos custos fixos e variáveis, podendo analisar uma margem que cubra estes valores. Conforme, as vendas se confirmarem, descontos serão concedidos nunca deixando de ganhar, mas agradando o cliente. A empresa deixará a critério do consumidor querer o serviço ou não.

Para melhor atender o cliente serão disponibilizadas formas de pagamentos por cheque, boleto bancário, cartão de crédito e à vista em espécie. No entanto a empresa evita parcelamentos muito longo, até 3x é feito sem restrições, havendo o acréscimo de 2,5%. Para eventuais casos de parcelamentos a longo prazo, será necessário um avalista. Em pagamentos via cheque será verificado se o cliente não consta no SPC – serviço de proteção ao crédito – restrições no comércio por inadimplência.

### **4.3.4 Praça**

O objetivo é atuar na cidade de Criciúma, no entanto localizado no bairro Quarta Linha, próximo ao posto de gasolina onde a circulação de carros é grande. Nessa região há grandes empresas de cerâmicas, trazendo oportunidade de demanda.

O importante do planejamento é detalhar o máximo de itens possíveis para não ter desvios significativos a realidade, o local e a estrutura são de relevância aos clientes, ou seja, ser de fácil acesso e uma boa comodidade, pensando nisso o local escolhido será de fácil acesso ao cliente, com um espaço amplo para os carros

estacionarem e em uma sala de espera para os clientes se sentirem bem acomodados.

#### 4.4 PLANEJAMENTO OPERACIONAL

Planejar o ambiente de trabalho traz benefícios quando se sabe as necessidades do local, visando o espaço necessário para utilizar os equipamentos, para o estoque, para as ferramentas, para passagem e para o cliente. Dedicar um ambiente para o consumidor vai agrada-lo e tornar o aspecto visual mais cômodo.

Consequinte, elaborou-se o *layout* contendo espaços definidos, para o cliente, funcionários e equipamentos/ferramentas. Serão feitas as repartições por conta do empreendedor, este custo será apresentado como investimento inicial.

Na figura 3 apresenta-se como a empresa vai ser estruturada no recinto que será alugado. Pode-se observar que terá um local para alimentação dos funcionários, uma sala para os clientes e um espaço aberto para a prestação de serviço, algumas bancas para o manuseio de peças a serem concertadas e o eleva-car para auxílio no trabalho de manutenção e reparos.

Figura 3 – Layout da Auto Elétrica.



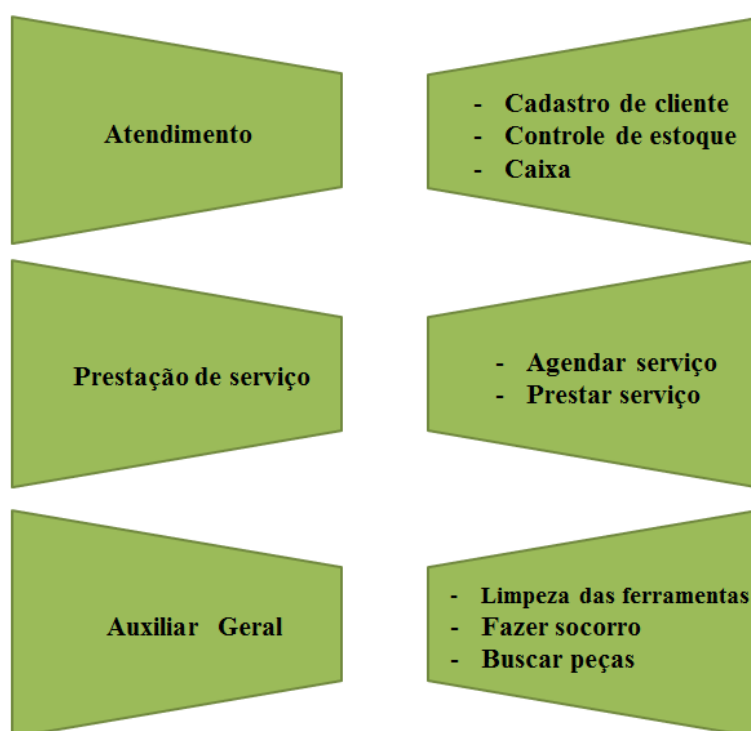
Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

#### 4.4.1 Operações Internas

O plano estima a contratação de uma secretária que irá atender o público, no próprio estabelecimento, *online* e por telefone, realizando os orçamentos de produtos/serviços, e sendo responsável pelo cadastro de clientes e consequentemente dos serviços prestados ao mesmo, além de cuidar do estoque mantendo o controle das peças para não faltar.

Sendo necessário um eletricitista chefe no qual prestará serviço na elétrica e um ajudante para auxiliar em socorros que serão solicitados e buscar peças quando necessário, evitando pagar fretes. A seguir foi elaborado um esquema das funções prestadas pelos funcionários.

Figura 4 – Necessidade de pessoal.



Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Contudo, foi estimado o custo da mão-de-obra dos colaboradores e o pró-labore do sócio no qual somente indicará o encargo de INSS. Na tabela abaixo demonstra os encargos e previsões sobre o salário de cada funcionário, totalizando o gasto mensal com a mão-de-obra necessária na empresa.

Tabela 5 – Estimativa de mão-de-obra.

Função	Nº	Salário Mensal	(%) Encargos sociais	Encargos sociais	Previsão de 13º	Previsão de Férias	Sálarios + Encargos	Total
Secretária	1	R\$ 1.100,00	16%	R\$ 176,00	R\$ 91,67	R\$ 122,22	R\$ 1.276,00	R\$ 1.489,89
Eletricista	1	R\$ 3.000,00	17%	R\$ 510,00	R\$ 250,00	R\$ 333,33	R\$ 3.510,00	R\$ 4.093,33
Auxiliar Geral	1	R\$ 2.000,00	17%	R\$ 340,00	R\$ 166,67	R\$ 222,22	R\$ 2.340,00	R\$ 2.728,89
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>R\$ 6.100,00</b>		<b>R\$ 1.026,00</b>	<b>R\$ 508,33</b>	<b>R\$ 677,78</b>	<b>R\$ 7.126,00</b>	<b>R\$ 8.312,11</b>
Pro-Labore	1	R\$ 2.000,00	11%	R\$ 220,00				R\$ 2.220,00
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>R\$8.100,00</b>		<b>R\$1.246,00</b>	<b>R\$ 508,33</b>	<b>R\$ 677,78</b>	<b>R\$ 7.126,00</b>	<b>R\$10.532,11</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Os encargos calculados na tabela acima, está contemplando o INSS e o FGTS de direito aos trabalhadores.

#### 4.5 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A estratégia é uma das etapas de decisões mais importantes do plano de negócio, tendo em vista buscar o diferencial para se destacar da concorrência e chamar a atenção do consumidor.

No intuito de diferencial, o horário de atendimento será de terça a sábado das 09:00h ao 12:00h da 13:00h as 18:00h, podendo atender melhor os clientes que trabalham em horário comercial. Pensando no funcionário também, que terá um dia por semana para poder fazer suas voltas particulares.

Quadro 6 – Principais tomadas de decisão.

1	Divulgação na abertura, próximos as empresas do bairro;
2	Financiamento para pequenas empresas;
3	Aliança com os concorrentes e empresas afins;
4	Equipamento diferenciado;
5	Área exclusiva para espera; e
6	Ter um moto-boy.

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O quadro 6 apresenta as principais tomadas de decisão do empreendedor

neste projeto, e que foi considerada mais importante para a concretização do empreendimento no mercado.

#### 4.5.1 Propósito da organização

**Missão:** proporcionar serviço de reparos e manutenção elétrica com qualidade e rapidez num ambiente agradável e organizado.

**Visão:** ser a auto elétrica mais procurada na região de Criciúma/SC até 2020.

**Valores:** a empresa rege nortear os princípios éticos, servindo de modelo para outras e busca credibilidade de forma honesta.

**Objetivos:** seu maior objetivo é fazer com que o cliente seja seu porta-voz, onde sua maior propaganda é seus próprios consumidores. Alcançando seus ideais de bom atendimento, cumprindo prazos e oferecendo preços acessíveis.

#### 4.5.2 Análise SWOT

Para uma visão ampla do negócio, a análise SWOT oferece uma perspectiva do ambiente, tanto interno quanto externo. Na prática é elaborado uma série de oportunidades que traz este ramo, balanceado com as ameaças deste meio, além de, apontar os pontos positivos que a empresa pode proporcionar ao cliente e identificar o que falta para empresa melhorar.

Figura 5 – SWOT da Eletric Poldo.



Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Para uma melhor ilustração, foi elaborado uma análise SWOT da empresa com o intuito de apresentar algumas dificuldades que a elétrica pode passar ou diferenciais que ela tenha, também identificar os pontos positivos e negativos para se auto avaliar, podendo mudar o que está ruim e melhorar o que já esta bom. Fazer adaptações conforme a necessidade dos clientes e da gestão da empresa.

#### 4.5.2 Modelo Canvas

A ferramenta Canvas, explicada anteriormente, auxília na organização da gestão da empresa, também permitindo identificar as parcerias, os valores e uma demanda mais concentrada. Definir um objetivo para seguir, metas para cumprir e avaliar o que o cliente quer, para como tornar possível oferecer a ele.

O quadro abaixo foi elaborado particularmente para a empresa de auto elétrica, sem necessariamente ter um local fixo para o estabelecimento. No entanto, há uma certa restrição, serve para uma empresa de pequeno porte, onde seu objetivo não seja gastar tanto com *marketing*, que sua demanda seja de classes variáveis entre B, C e D sem distinção ao sexo.

Quadro 7 – Canvas Auto Elétrica em Criciúma/SC.



Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Entretanto, investir em equipamentos (como por exemplo *scanner*) para poder atender todos os tipos de carros, tanto como antigos, seminovos e novos. Trazer a tecnologia como ponto positivo no atendimento ao público, sendo possível atender de forma mais ágil e prática.

#### 4.6 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

No planejamento financeiro será calculado os valores relativos aos investimentos necessários para o progresso do negócio. Contudo será avaliado as projeções de faturamento, custos fixos e variáveis, fluxo de caixa, demonstrativo de resultado e os indicadores financeiros e econômicos do negócio, ou seja, será demonstrado em números o que foi abordado até o momento.

Para abertura da empresa será necessário um empréstimo, na qual o BNDS auxilia com alguns projetos para iniciantes, com objetivo de ter crescimento econômico. A financeira tem como conceito financiamentos de longo prazo para realização de investimentos em todos os segmentos da economia, de âmbito social, regional e ambiental.

##### 4.6.1 Investimentos Iniciais

Para compor o investimento inicial o mesmo que investimento total se utiliza a estimativa do investimento fixo, capital de giro e o investimento pré-operacional. O investimento fixo é composto pelos possíveis ativos: máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, veículos (moto) e computadores. A seguir será demonstrado a depreciação dos mesmos e o resumo para o cálculo do investimento total.

Tabela 6 – Resumo estimado do investimento fixo provisionado.

INVESTIMENTO FIXO	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 14.429,47
Móveis e Utensílios	R\$ 7.343,70
Veículos	R\$ 5.500,00
Computadores	R\$ 1.665,87
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 28.939,04</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.



Tabela 7 – Depreciação estimada do investimento fixo provisionado.

<b>Ativos Fixos</b>	<b>Valor do bem</b>	<b>Vida útil em Anos</b>	<b>Depreciação Anual</b>	<b>Depreciação Mensal</b>
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 14.429,47	10	R\$ 1.442,95	R\$ 120,25
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 7.343,70	10	R\$ 734,37	R\$ 61,20
VEÍCULOS	R\$ 5.000,00	5	R\$ 1.000,00	R\$ 83,33
COMPUTADORES	R\$ 1.665,87	5	R\$ 333,17	R\$ 27,76
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 3.210,49</b>	<b>R\$ 292,54</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O capital de giro será composto pelo estoque inicial e pelo caixa mínimo que a empresa deverá ter durante o mês, sendo assim, possível calcular o quanto a empresa necessita no caixa, para manter uma margem de segurança.

No apêndice B está discriminado o estoque inicial da empresa, com cerca de 339 itens variável, no qual não abrange todos os itens de venda possíveis da empresa, pois muitos produtos serão adquiridos por encomenda.

Tabela 8 – Resumo estimado do capital de giro provisionado.

<b>CAPITAL DE GIRO</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Estoque Inicial	R\$ 16.151,29
Caixa Mínimo	R\$ 12.034,73
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO</b>	<b>R\$ 28.186,02</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O caixa mínimo faz parte do cálculo do capital de giro, o mesmo representa a quantia necessária para a empresa cobrir os custos e despesas, até que os clientes paguem pelos produtos e serviços oferecidos.

Para complementar o custo fixo mensal será encontrado na tabela 12 e o custo variável a soma do custo de mercadoria vendida (tabela 13) e o gasto com a comercialização (tabela 14), por fim, o apêndice C apresenta a necessidade líquida de capital de giro em dias.

Tabela 9 – Estimativa do caixa mínimo.

<b>CAIXA MÍNIMO</b>	
1. Custo fixo mensal	R\$ 12.650,65
2. Custo variável mensal	R\$ 17.436,16
3. Custo total da empresa	R\$ 30.086,82
4. Custo total diário	R\$ 1.002,89
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	12
<b>Total do Caixa Mínimo</b>	<b>R\$ 12.034,73</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A descrição do investimento pré-operacional são os gastos da empresa antes de ela começar a faturar, como por exemplo: alvaras, despesas com obras, divulgação, entre outras.

Tabela 10 – Resumo estimado do investimento pré-operacional provisionado.

<b>INVESTIMENTO PRÉ OPERACIONAL</b>	
Despesas de Legalização	R\$ 1.646,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 600,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 720,00
Outras despesas	R\$ 220,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3.186,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

No plano financeiro o investimento total é um dado importante para saber se a implantação é viável ou não. Com a estimativa do investimento fixo, do capital de giro e o investimento pré-operacional tem-se o investimento total, representado na tabela abaixo.

Tabela 11 – Estimativa do investimento total.

<b>INVESTIMENTO TOTAL</b>		
<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Tabela 6	R\$ 28.939,04	48,0%
Capital de Giro – Tabela 8	R\$ 28.186,02	46,7%
Investimentos Pré-Operacionais – Tabela 11	R\$ 3.186,00	5,3%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 60.311,06</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Portanto, o investimento necessário seria de R\$60.206,14, no entanto o empresário integralizou R\$85.0000,00 no intuito de segurança, caso aja algum sinistro ou vendas maiores que o estimado, sendo assim a necessidade de renovar o estoque mais vezes seria maior.

#### 4.6.2 Custos Fixos

No custo fixo serão representados os gastos com a manutenção e funcionamento da empresa, onde cerca de 65,7% do custo é com a mão-de-obra. Neste caso, nota-se que o custo para manter apenas a empresa, excluindo os gastos com a folha de pagamento, não é alto.

Tabela 12 – Estimativa de custo fixo mensal.

<b>CUSTO FIXO MENSAL</b>		
<b>Descrição</b>	<b>Custo</b>	<b>(%)</b>
Aluguel	R\$ 937,00	7,4%
Energia elétrica	R\$ 250,00	2,0%
Telefone + internet	R\$ 119,00	0,9%
Honorários do contador	R\$ 400,00	3,2%
Pró-labore	R\$ 2.000,00	15,8%
Inss pró-labore	R\$ 220,00	1,7%
Salários + encargos	R\$ 8.312,11	65,7%
Material de limpeza	R\$ 90,00	0,7%
Material de escritório	R\$ 30,00	0,2%
Depreciação	R\$ 292,54	2,3%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.650,65</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Conforme, a análise o empreendedor deverá diagnosticar a necessidade de pessoal, pois é o maior gasto da empresa e se não obtiver retorno dos funcionários não terá viabilidade no negócio.

#### 4.6.3 Custos Variáveis

A tabela 13 apresenta a quantidade estimada de serviços e/ou vendas prestados durante um mês e o custo esperado referente a cada serviço.

Tabela 13 – Estimativa de custo de mercadoria vendida sob o serviço prestado.

CUSTO DE MERCADORIA VENDIDA				
Nº	Descrição	Estimativa de Vendas (UND)	Custo uni. de Materiais	CMD / CMV
1	MOTOR DE ARRANQUE	13	R\$ 60,00	R\$ 780,00
2	ALTERNADOR	12	R\$ 34,00	R\$ 408,00
3	INSTALAÇÃO FIAÇÃO	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
4	PAINEL / LUZES	2	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5	MÁQUINA DE VIDRO ELETRICO	13	R\$ 35,00	R\$ 455,00
6	INSTALAÇÃO DE FAROL NA CHAVE	7	R\$ 9,80	R\$ 68,60
7	INSTALAÇÃO DE CAIXA DE SOM	1	R\$ 64,50	R\$ 64,50
8	APLICAÇÃO DE DEFLETOR	3	R\$ 70,00	R\$ 210,00
9	APLICAÇÃO DE PALHETAS silicone	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
10	CARGA DE BATERIA	40	R\$ 0,00	R\$ 0,00
11	SCANNER DO CARRO	18	R\$ 0,00	R\$ 0,00
12	INSTALAÇÃO DE ALARME	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00
13	SERVIÇO DA BOIA DE COMBUSTIVEL	10	R\$ 40,00	R\$ 400,00
14	TROCA DE CORREIAS	15	R\$ 20,00	R\$ 300,00
15	SERVIÇO DO CILINDRO DE IGNIÇÃO	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
16	SERVIÇO DE TRAVA ELÉTRICA	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00
17	SERVIÇO DE FECHADURA	5	R\$ 65,00	R\$ 325,00
18	INSTALAÇÃO DE BUZINA	13	R\$ 20,00	R\$ 260,00
19	TROCA DE CABOS E VELAS	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
20	TROCA SENSOR DE TEMPERATURA	10	R\$ 25,00	R\$ 250,00
21	SERVIÇO DO ESGUICHO DA AGUA	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
22	SERVIÇO DO RADIADOR	15	R\$ 25,00	R\$ 375,00
23	TROCA DE LAMPADAS	150	R\$ 15,00	R\$ 2.250,00
24	SERVIÇO DO INT. FREIO	8	R\$ 30,00	R\$ 240,00
25	SERVIÇO DO INT. OLEO	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
26	SERVIÇO DO INT. RÉ	15	R\$ 30,00	R\$ 450,00
27	VENDA DE FAROIS	8	R\$ 80,00	R\$ 640,00
28	VENDA DE BATERIAS	5	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00
29	SOCORRO	30	R\$ 10,00	R\$ 300,00
30	APLICAÇÃO DE PALHETAS SIMPLES	8	R\$ 40,00	R\$ 320,00
31	CONTROLE DE ALARME	3	R\$ 20,00	R\$ 60,00
32	ACESSÓRIOS	10	R\$ 12,00	R\$ 120,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 12.076,10</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Em seguida, verifique o custo de comercialização no qual é classificado como custo variável por está relacionado com o preço de venda.

Tabela 14 – Estimativa do custo de comercialização.

<b>CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO</b>			
<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	11,31	R\$ 9.774,60	R\$ 1.105,51
SIMPLES (Imposto Federal)	7,54	R\$ 22.807,40	R\$ 1.719,68
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	7,78	R\$ 32.582,00	R\$ 2.534,88
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 5.360,06</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O faturamento real da empresa pode variar conforme os serviços prestados e os itens vendidos. Abaixo é apresentada a estimativa de venda da empresa para o primeiro mês.

Tabela 15 – Estimativa de Faturamento.

<b>Nº</b>	<b>Produto/Serviço</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Vendas)</b>	<b>Preço de Venda Uni. (em R\$)</b>	<b>Faturamento Total (em R\$)</b>
1	MOTOR DE ARRANQUE	13	R\$ 250,00	R\$ 3.250,00
2	ALTERNADOR	12	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
3	INSTALAÇÃO FIAÇÃO	3	R\$ 100,00	R\$ 300,00
4	PAINEL / LUZES	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
5	MÁQUINA DE VIDRO ELETRICO	13	R\$ 120,00	R\$ 1.560,00
6	INSTALAÇÃO DE FAROL NA CHAVE	7	R\$ 60,00	R\$ 420,00
7	INSTALAÇÃO DE CAIXA DE SOM	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
8	APLICAÇÃO DE DEFLETOR	3	R\$ 140,00	R\$ 420,00
9	APLICAÇÃO DE PALHETAS silicone	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
10	CARGA DE BATERIA	40	R\$ 10,00	R\$ 400,00
11	SCANNER DO CARRO	18	R\$ 70,00	R\$ 1.260,00
12	INSTALAÇÃO DE ALARME	10	R\$ 125,00	R\$ 1.250,00
13	SERVIÇO DA BOIA DE COMBUSTIVEL	10	R\$ 120,00	R\$ 1.200,00
14	TROCA DE CORREIAS	15	R\$ 45,00	R\$ 675,00
15	SERVIÇO DO CILINDRO DE IGNIÇÃO	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
16	SERVIÇO DE TRAVA ELÉTRICA	10	R\$ 65,20	R\$ 652,00
17	SERVIÇO DE FECHADURA	5	R\$ 150,00	R\$ 750,00

(cont...)

(Cont...)

18	INSTALAÇÃO DE BUZINA	13	R\$ 45,00	R\$ 585,00
19	TROCA DE CABOS E VELAS	10	R\$ 220,00	R\$ 2.200,00
20	TROCA SENSOR DE TEMPERATURA	10	R\$ 60,00	R\$ 600,00
21	SERVIÇO DO ESGUICHO DA AGUA	10	R\$ 55,00	R\$ 550,00
22	SERVIÇO DO RADIADOR	15	R\$ 70,00	R\$ 1.050,00
23	TROCA DE LAMPADAS	150	R\$ 30,00	R\$ 4.500,00
24	SERVIÇO DO INT. FREIO	8	R\$ 80,00	R\$ 640,00
25	SERVIÇO DO INT. OLEO	10	R\$ 80,00	R\$ 800,00
26	SERVIÇO DO INT. RÉ	15	R\$ 80,00	R\$ 1.200,00
27	VENDA DE FAROIS	8	R\$ 120,00	R\$ 960,00
28	VENDA DE BATERIAS	5	R\$ 320,00	R\$ 1.600,00
29	SOCORRO	30	R\$ 25,00	R\$ 750,00
30	APLICAÇÃO DE PALHETAS SIMPLES	8	R\$ 45,00	R\$ 360,00
31	CONTROLE DE ALARME	3	R\$ 50,00	R\$ 150,00
32	ACESSÓRIOS	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 32.582,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

#### 4.6.4 Financiamento

Na pesquisa feita, foi verificado as condições que o banco oferece, cerca de 80% do projeto pode ser financiado pelo mesmo, o cálculo trará a taxa de custo financeiro (TJLP) de 7% ao ano, taxa do BNDS de 2,1% ao ano e a taxa de agente financeiro cerca de 6% ao ano (negociável com a instituição).

Nosso plano irá compor de 80% do capital social por financiamento bancário, sendo concedido o prazo 5 anos, com uma carência de três meses, a partir do terceiro mês será pago a primeira parcela composta por juros apenas. Pode se observar no anexo III a forma de pagamento do financiamento, seguido pelos juros, amortização e parcela do empréstimo. No qual o valor total pago será R\$ 97.450,09, sendo R\$ 27.720,14 de juros.

No quadro 8 será apresentado o valor total do financiamento conforme o simulador do banco BNDS disponível no próprio *site*, no qual demonstra o resumo do empréstimo.

Quadro 8 – Resumo do Financiamento.

<b>Valor financiado</b>	R\$ 68.000,00
<b>Prazo total</b>	60 meses
<b>Prazo de carência</b>	3 meses
<b>1º pagamento na carência</b>	R\$ 2.591,82
<b>1º pagamento na amortização</b>	R\$ 2.050,60
<b>Taxa de juros final</b>	17,20% a.a

Fonte: BNDS, o banco nacional do desenvolvimento, adaptado pela autora 2017.

#### 4.6.5 Demonstração do Resultado do Exercício

No demonstrativo de resultado apurou-se as receitas e despesas da Eletric Polido, deduzindo da receita os custos com mercadoria (variáveis), impostos e outros gastos com venda, encontrando a margem de contribuição. Em seguida subtraíram-se os custos fixos, obtendo uma receita operacional positiva de R\$2.495,18 no mês. Na tabela 16 está apresentado o resultado no primeiro mês e o desfecho de um ano.

Tabela 16 – Demonstração do Resultado do Exercício.

<b>DEMONSTRATIVO</b>	<b>JANEIRO</b>	<b>1 ANO</b>	<b>(%)</b>
<b>1. Receita Total com Vendas</b>	32.582,00	696.742,73	100,0%
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	17.436,16	280.347,72	40,2%
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	12.076,10	165.726,58	23,8%
2.2 (-) Impostos sobre vendas	2.825,19	60.414,56	8,7%
2.3 (-) Gastos com vendas	2.534,88	54.206,58	7,8%
<b>3. Margem de Contribuição</b>	15.145,84	416.395,01	59,8%
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	12.650,65	255.361,72	36,7%
4.1 (-) Custos Fixos	12.650,65	240.073,07	34,5%
4.2 (-) Financiamento		8.262,11	1,2%
4-3 (-) Juros		7.026,54	1,0%
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	2.495,18	161.033,29	23,1%

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Por fim, para conclusão do resultado anual, foi calculado uma estimativa de crescer o faturamento de 10% ao mês, conseqüentemente os custos variáveis, impostos e gastos com vendas aumentam na mesma proporção. Já o custo fixo

apurou-se um aumento de 8% a cada mês. Concluindo, um lucro de R\$161.033,29 cerca de 23,1% da receita de vendas.

#### 4.6.6 Indicadores Financeiros

Para mensurar a necessidade da empresa é imprescindível calcular o ponto de equilíbrio, no qual vai determinar o mínimo que a empresa tem que faturar para não ter prejuízo, e começar a ter lucro. Neste caso, a empresa deve faturar no ano o mínimo de R\$427.290,00, acima disso será o lucro do negócio.

Tabela 17 – Ponto de Equilíbrio.

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo Totais / Margem de Contribuição	
255.361,72 / 416.395,01	61,33%
696.742,73 * 61,33%	R\$ 427.290,00

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Outra coisa relevante, é o prazo que a empresa vai levar para recuperar o que ela investiu na empresa. Isto é, caso ande como planejado a Elétric Poldo recuperará seu investimento, cerca de 6 meses.

Tabela 18 – Prazo de Retorno do Investimento.

Prazo de Retorno do Investimento	
Capital Social / Lucro Líquido	
85.000 / 161.033,29	0,53
6 Meses	

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Conforme a estimativa prevista, em 1 ano a empresa terá retorno de 196% do seu investimento, de acordo com o cálculo de rentabilidade do patrimônio líquido.



Tabela 19 – Rentabilidade.

Rentabilidade	
Lucro Líquido / Capital Social	
161.033,29 / 85.000	189,5%

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

A margem líquida apresentará a lucratividade da empresa, correspondendo quanto que sobra para o sócio. Sendo assim, a empresa terá o lucro de cerca 23,1% da receita estimada em 1 ano para a Eletric Poldo.

Tabela 20 – Lucratividade.

Lucratividade	
Lucro Líquido / Receita de Vendas	
161.033,29 / 696.742,73	23,1%

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O ideal seria detalhar as necessidades da empresa, no intuito de priorizar os investimentos para mante-la no mercado como eficiente, ágil e moderna. Sem a concretização das informações deste projeto a pesquisa limita-se em planejar os possíveis investimentos sem embasamento econômico e financeiro.

#### 4.6.6.1 Cenário Otimista x Pessimista.

O cenário nada mais é que uma análise alternativa, no qual provisiona-se o caso numa segunda visão. Desta maneira os possíveis investidores, tem um balanço de possibilidades que podem ocorrer na empresa.

Quadro 9 – Análise de cenário da DR do primeiro mês.

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
<b>1. Receita Total com Vendas</b>	<b>R\$ 32.582,00</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 28.997,98</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 36.166,02</b>	<b>100%</b>
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	<b>R\$ 17.436,16</b>	<b>54%</b>	<b>R\$ 19.354,14</b>	<b>67%</b>	<b>R\$ 15.518,19</b>	<b>43%</b>
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 12.076,10	37%	R\$ 13.404,47	46%	R\$ 10.747,73	30%
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 2.825,19	9%	R\$ 3.135,96	11%	R\$ 2.514,41	7%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 2.534,88	8%	R\$ 2.813,72	10%	R\$ 2.256,04	6%
<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>R\$ 15.145,84</b>	<b>46%</b>	<b>R\$ 9.643,84</b>	<b>33%</b>	<b>R\$ 20.647,83</b>	<b>57%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>R\$ 12.650,65</b>	<b>39%</b>	<b>R\$ 14.042,23</b>	<b>48%</b>	<b>R\$ 11.259,08</b>	<b>31%</b>
4.1 (-) Custos Fixos	R\$ 12.650,65	39%	R\$ 14.042,23	48%	R\$ 11.259,08	31%
<b>5. Resultado Operacional - LUCRO</b>	<b>R\$ 2.495,18</b>	<b>8%</b>	<b>-R\$ 4.398,39</b>	<b>-15%</b>	<b>R\$ 9.388,75</b>	<b>26%</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

No primeiro mês a empresa não teria viabilidade, caso houvesse uma variação de 11% dos custos e receitas, portanto, se intende que a fidelidade de clientes e a parceria com os fornecedores são importantes para qualquer empreendimento.

Quadro 10 – Análise de cenário da DR do ano.

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
<b>1. Receita Total com Vendas</b>	<b>R\$ 696.742,73</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 620.101,03</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 773.384,43</b>	<b>100%</b>
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>	<b>R\$ 280.347,72</b>	<b>40%</b>	<b>R\$ 311.185,97</b>	<b>50%</b>	<b>R\$ 249.509,47</b>	<b>32%</b>
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 165.726,58	24%	R\$ 183.956,50	30%	R\$ 147.496,65	19%
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 60.414,56	9%	R\$ 67.060,16	11%	R\$ 53.768,96	7%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 54.206,58	8%	R\$ 60.169,31	10%	R\$ 48.243,86	6%
<b>3. Margem de Contribuição</b>	<b>R\$ 416.395,01</b>	<b>60%</b>	<b>R\$ 308.915,06</b>	<b>50%</b>	<b>R\$ 523.874,96</b>	<b>68%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>	<b>R\$ 255.361,72</b>	<b>37%</b>	<b>R\$ 283.451,51</b>	<b>46%</b>	<b>R\$ 227.271,93</b>	<b>29%</b>
4.1 (-) Custos Fixos	R\$ 240.073,07	34%	R\$ 266.481,11	43%	R\$ 213.665,03	28%
4.2 (-) Financiamento	R\$ 8.262,11	1%	R\$ 9.170,94	1%	R\$ 7.353,28	1%
4.3 (-) Juros	R\$ 7.026,54	1%	R\$ 7.799,46	1%	R\$ 6.253,62	1%
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 161.033,29</b>	<b>23%</b>	<b>R\$ 25.463,55</b>	<b>4%</b>	<b>R\$ 296.603,03</b>	<b>38%</b>

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

Foram calculados 11% de variação sobre o valor provável de lucratividade, no qual o resultado continuou vantajoso a empresa no período de um ano. Devido ao resultado positivo do quadro em relação ao cenário pessimista pode-se concluir pela viabilidade do negócio mesmo numa situação ruim dentre uma variação de 11%.

Portanto, conclui-se que o planejamento financeiro deste plano é viável, pois até mesmo nas projeções negativas houve retorno a empresa, caso ocorra essa variação, será necessário um período de tempo maior para o retorno do investimento.

Tabela 21 – Fluxo de Caixa

ATIVIDADES OPERACIONAIS	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO
Recebimento de contas a receber	19.549,20	13.879,93	14.311,97	18.003,27	22.086,30	26.600,46
Pagamento de fornecedores	-14.536,16	-4.764,63	-965,04	-1.013,29	-1.063,96	-1.117,15
Pagamento de despesas administrativas	-12.650,65	-13.662,71	-14.755,72	-15.936,18	-17.211,08	-18.587,96
Pagamento de tributos	-2.825,19	-3.107,70	-3.418,47	-3.760,32	-4.136,35	-4.549,99
Pagamento despesas com vendas	-2.534,88	-2.788,37	-3.067,20	-3.373,92	-3.711,32	-4.082,45
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	-12.997,68	-10.443,48	-7.894,47	-6.080,45	-4.036,40	-1.737,09
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO						
Compra Imobilizado	-28.939,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caixa Líquido Utilizado pelas Atividades de Investimento	-28.939,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ATIVIDADE DE FINANCIAMENTO						
Empréstimo bancário	68.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital Integralizado	17.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pagamento de empréstimo bancário			-2.591,82	-2.050,60	-2.037,22	-2.023,81
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades de Financiamento	85.000,00	0,00	-2.591,82	-2.050,60	-2.037,22	-2.023,81
Varição de Caixa (Equivalentes de caixa)	43.063,28	-10.443,48	-10.486,29	-8.131,05	-6.073,62	-3.760,90
Saldo inicial	0,00	43.063,28	32.619,80	22.133,51	14.002,46	7.928,84
Saldo Final	43.063,28	32.619,80	22.133,51	14.002,46	7.928,84	4.167,93

ATIVIDADES OPERACIONAIS	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
Recebimento de contas a receber	31.589,09	37.099,87	43.185,25	49.902,92	57.316,35	65.495,35	399.019,96
Pagamento de fornecedores	-1.173,01	-1.231,66	-1.293,25	-1.357,91	-1.425,80	-1.497,09	-31.438,96
Pagamento de despesas administrativas	-20.075,00	-21.681,00	-23.415,48	-25.288,72	-27.311,81	-29.496,76	-240.073,07
Pagamento de tributos	-5.004,99	-5.505,49	-6.056,04	-6.661,64	-7.327,80	-8.060,58	-60.414,56
Pagamento despesas com vendas	-4.490,69	-4.939,76	-5.433,74	-5.977,11	-6.574,82	-7.232,31	-54.206,58
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	845,40	3.741,96	6.986,75	10.617,54	14.676,10	19.208,61	12.886,79
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO							
Compra Imobilizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-28.939,04
Caixa Líquido Utilizado pelas Atividades de Investimento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-28.939,04
ATIVIDADE DE FINANCIAMENTO							
Empréstimo bancário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	68.000,00
Capital Integralizado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17.000,00
Pagamento de empréstimo bancário	-2.010,38	-1.996,92	-1.983,45	-1.969,95	-1.956,43	-1.942,89	-20.563,47
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades de Financiamento	-2.010,38	-1.996,92	-1.983,45	-1.969,95	-1.956,43	-1.942,89	64.436,53
Varição de Caixa (Equivalentes de caixa)	-1.164,98	1.745,04	5.003,30	8.647,59	12.719,67	17.265,72	48.384,28
Saldo inicial	4.167,93	3.002,95	4.748,00	9.751,30	18.398,89	31.118,56	48.384,28
Saldo Final	3.002,95	4.748,00	9.751,30	18.398,89	31.118,56	48.384,28	96.768,56

Fonte: Elaborado pela autora, 2017.

O fluxo de caixa trouxe mais credibilidade ao resultado, dando ênfase no caixa positivo durante os meses, apesar da variação das atividades operacionais e financeiras da empresa.

## 5 CONCLUSÃO

O plano de negócio é uma ferramenta de gestão, quanto melhor souber lidar com ela, mais sucesso terá na sua elaboração. Diante disso, a duração do plano será de acordo com o empreendedor, tendo uma visão ampla da empresa mostrará as projeções futuras e os gastos que terá ao longo dos anos, auxiliando no desenvolvimento e nas decisões que terá que tomar.

A concepção em relação ao plano de negócio depois da elaboração do estudo, foi possível alcançar os objetivos estabelecidos neste projeto, concluindo-se a importância e eficácia do plano, dando ênfase no seu potencial de auxiliar qualquer ramo de atividade, sendo indústria, comercial ou serviço. A veracidade dos dados vai confirmar o resultado do plano, portanto a viabilidade está de acordo com a concretização das informações obtidas.

Deste modo, o estudo trouxe as informações necessárias para a resposta, como se configura um plano de negócio para uma empresa de auto elétrica a ser implantado no Município de Criciúma/SC?.

A análise de mercado deu-se de forma resumida, com uma pesquisa de densidade demográfica e uma média de carteira de habilitação emitidas em Criciúma, sendo assim focalizou-se o público-alvo nas empresas (os colaboradores) próxima a localidade do empreendimento.

A região tem uma demanda de fornecedores bastante abrangentes, mas o planejamento é a fidelização com os mesmos, para melhores a negociação de prazos e descontos. Apesar da quantidade de fornecedores da região, foi analisado outros provedores do sul catarinense, pois, quanto mais opções melhor.

O estudo viabilizou o negócio, os resultados foram positivos à empresa, conforme o planejamento financeiro em seis meses a empresa recupera o valor investido. Após esse período o intuito é arrecadar para equipamentos elétricos que tragam facilidade e agilidade no serviço prestado. Por fim, os objetivos específicos foram alcançados com a conclusão deste trabalho.

## REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony A. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.

BIZZOTTO, Carlos Eduardo N. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008.

BNDS, Banco nacional do desenvolvimento. **Simule seu financiamento**. 2017. Disponível em: [http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/simulador?productCode=AOI\\_003&valorBem=40000&percentualFinanciado=80&prazoFinanciamento=36&prazoCarenacia=3&spreadAgente=6](http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/simulador?productCode=AOI_003&valorBem=40000&percentualFinanciado=80&prazoFinanciamento=36&prazoCarenacia=3&spreadAgente=6). Acesso em: 17/05/2017.

BRASIL, **Lei Complementar nº123**, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm) Acesso em: 30/01/2017.

\_\_\_\_\_, Lei Complementar nº155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo Simples Nacional. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp155.htm#art1](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp155.htm#art1) Acesso em: 30/03/2017.

\_\_\_\_\_, **Receita Federal**, O que é o Simples Nacional?. 2017. Disponível em: <https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3> Acesso em: 30/03/2017.

CARLIN, Everson L. B. **Auditoria, planejamento e gestão tributária: uma abordagem simples e prática**. Curitiba: Juruá, 2008.

CECCONELLO, Antonio R.; AJZENTAL, Alberto. **A construção do plano de negócio**. São Paulo: Saraiva, 2008.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2005.

CRICIÚMA governo do município. **Requisitos de Abertura**. 2017 Disponível em: <http://www.criciuma.sc.gov.br/site/> Acesso em: 19/05/2017.

DORNELAS, José. **Plano de negócio: exemplos práticos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

FAMCRI, Fundação Ambiental de Criciúma. **Promovendo o desenvolvimento sustentável**. 2017 Disponível em: <http://www.famcri.sc.gov.br/>. Acesso em: 19/05/2017.

FROTA de veículos em Criciúma. **DETRAN/SC**, 2015. Disponível em: [http://consultas.detrannet.sc.gov.br/Estatistica/Veiculos/?lst\\_municipio=8089&lst\\_ano=2015&lst\\_mes=12&btn\\_enviar=](http://consultas.detrannet.sc.gov.br/Estatistica/Veiculos/?lst_municipio=8089&lst_ano=2015&lst_mes=12&btn_enviar=) . Acesso em: 17/10/2016.

IBGE. **Evolução populacional e pirâmide etária**: Censo Demográfico. Santa

Catarina: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 2010. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/painel/populacao.php?lang=&codmun=420460&search=santa-catarina|cricuma|infográficos:-evolução-populacional-e-pirâmide-etária>>. Acesso em: 06/04/2017.

JONES, Gareth R.; GEORGE, Jennifer M. **Fundamentos da administração contemporânea**. Rio Grande do Sul: AMGH, 2012. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?id=ed78fKT7OoQC&pg=PA181&dq=analise+SWOT&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEwi6rci39-HPAhWGi5AKHXGpDY0Q6AEIMzAB#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em: 17/10/2016.

LEMES JÚNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. **Administração financeira: Princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 3. ed. Elsevier: Rio de Janeiro, 2010.

MARQUES, Wagner L. **Contabilidade gerencial a necessidade das empresas**. 3. ed. Paraná: Jardim Universitário, 2011. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?id=KzFMBQAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>> Acesso em: 08/06/2017.

MARTINS, Eliseu; MIRANDA, Gilberto José; DINIZ, Josedilton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2014.

MATTAR, Fauze N. **Administração de varejo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

MULLER, Cláudio J. **Planejamento estratégico, indicadores e processos: uma integração necessária**. São Paulo: Atlas, 2014.

OSTERWALDER, Alexandre; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: inovação em modelo de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários**. Rio de Janeiro: Books, 2011.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 3.ed São Paulo: Atlas, 2000.

PRODANOV, Cleber C.; FREITAS, Ernani C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho acadêmico**. Rio Grande do Sul: Feevale, 2013. Disponível em: <http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad-1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>. Acesso em: 17/10/2016

ROSA, José A.; MARÓSTICA, Eduardo. **Modelos de negócio: organização e gestão**. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade Intermediária**. 4.ed. São paulo: Saraiva, 2013.

SALIM, Cesar Simões et al. **Construindo planos de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso**. 2. ed. Rio de Janeiro:

Elsevier, 2003.

SANTOS, Cosme dos. **Guia prático para elaboração do demonstrativo dos fluxos de caixa – DFC conforme padrões de contabilidade:** americano, internacional e brasileiro. Curitiba: Juruá, 2009.

SEBRAE. **Canvas:** como estruturar seu modelo de negócios, 2015. Disponível em: <http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio>. Acesso em: 15/04/2017

\_\_\_\_\_. **Passo a passo para elaborar o plano de negócios de sua empresa,** 2016. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-elaborar-o-plano-de-negocios-de-sua-empresa.d7296a2bd9ded410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 15/03/2017

SOUZA, Acilon B. **Curso de administração financeira e orçamento:** princípios e aplicações. São Paulo: Atlas, 2014.

ZH veículos. **E as vendas de carros seminovos e importados, como estão? Confira!.** 22/02/2017. Disponível em: <<http://zh.clicrbs.com.br/rs/vida-e-estilo/veiculos/noticia/2017/02/e-as-vendas-de-carros-seminovos-e-importados-como-estao-confira-9716231.html>>. Acesso em: 09/03/2017

**APÊNDICE (S)**



## APÊNDICE A – Descrição do Investimento Fixo

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS				
Nº	Descrição	Qtde	Valor uni.	Total
1	MAQUINA DE CARTÃO MOVEL	1	R\$ 478,80	R\$ 478,80
2	MAQUINA DE CARTÃO FIXA	1	R\$ 838,80	R\$ 838,80
3	KIT DE FERRAMENTAS COM 65 PEÇAS	1	R\$ 147,90	R\$ 147,90
4	JOGO DE FERRAMENTAS PROFISSIONAIS 110 PEÇAS	2	R\$ 379,99	R\$ 759,98
5	JOGO OFICINA MASTER COM 178 PEÇAS	1	R\$ 959,99	R\$ 959,99
6	TESOURA	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
7	REGUA DE 1M	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
8	MORÇA	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
9	MEDIDOR DE BATERIA	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
10	CARREGADOR DE BATERIA	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
11	SCANNER DE INJEÇÃO	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
12	CANETA DE TESTE	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
13	ELEVACAR	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
14	MACACO	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
15	CHAVE DE RODA	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
16	AUXILIAR DE PARTIDA JAMPER	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
17	COMPRESSOR 110V	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
18	ARREBITADEIRA	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
19	PARAFUSADEIRA/ FURADEIRA BOSCH BATERIA	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
20	MOLTÍMETRO	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
21	SOLDADOR ELÉTRICO	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
22	FERRO DE SOLDA ESTANHO 550W 110V	1	R\$ 90,00	R\$ 90,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 14.429,47</b>

MOVÉIS E ÚTENSÍLIOS				
Nº	Descrição	Qtde	Valor uni.	Total
1	MESA DE ESCRITÓRIO 2 GAVETAS	1	R\$ 259,90	R\$ 259,90
2	CADEIRA ESTOFADA PARA ESCRITÓRIO	1	R\$ 179,00	R\$ 179,00
3	TELEFONE FIXO	2	R\$ 79,90	R\$ 159,80
4	SOFÁ 3 LUGARES - USADO	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
5	TELEVISÃO - USADO	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
6	BEBEDOURO	1	R\$ 180,00	R\$ 180,00
7	LIXEIRA RECICLÁVEIS	4	R\$ 40,00	R\$ 160,00
8	CAMERAS DE VIGILANCIA	10	R\$ 85,00	R\$ 850,00
9	LÂMPADAS DE SEGURANÇA	5	R\$ 35,00	R\$ 175,00
10	ESTANTE C/ 6 PRATELEIRA	6	R\$ 115,00	R\$ 690,00
11	BALCÃO VIDRO	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
12	MESA 4 LUGARES C/ CADEIRAS - USADO	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00
13	PIA USADO	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00

14	FOGÃO USADO	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
15	MICRO-ONDAS USADO	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
16	GALADEIRA USADO	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
17	ARMÁRIO USADO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
18	BUJÃO DE GÁS	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
19	BANCA - BALCÃO	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
20	PRATELEIRAS	6	R\$ 115,00	R\$ 690,00
21	AR CONDICIONADO 9000BTUS FRIO	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
22	VENTILADORES	4	R\$ 85,00	R\$ 340,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 7.343,70</b>

<b>VEÍCULOS</b>				
<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	MOTO	1	R\$ 5.500,00	R\$ 5.500,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 5.500,00</b>

<b>COMPUTADORES</b>				
<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Total</b>
1	CPU/MOUSE/ TECLADO POSITIVO	1	R\$ 899,99	R\$ 899,99
2	MONITOR 19"	1	R\$ 365,89	R\$ 365,89
3	IMPRESSORA SCANNER	1	R\$ 399,99	R\$ 399,99
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 1.665,87</b>

## APÊNDICE B – Descrição do Capital de Giro

ESTOQUE INICIAL				
Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	RUELA C/100	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
2	PORCA C/ 100	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
3	PARAFUSO C/ 100	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
4	PRESILHA PLASTICA C/10	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
5	ALARME COM CORTE	1	R\$ 15,00	R\$ 115,00
6	ALARME SEM CORTE	1	R\$ 109,00	R\$ 109,00
7	BUZINA VTO215	2	R\$ 37,00	R\$ 74,00
8	BUZINA VTO209	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
9	BUZINA VTO214	1	R\$ 16,00	R\$ 16,00
10	SIRENE ELETRONICA PRETA 30806003	2	R\$ 16,90	R\$ 33,80
11	DEFLETOR (CORSA HATCH / SEDAN E CLASSIC 94/14 - 4P) 23.004	1	R\$ 73,00	R\$ 73,00
12	DEFLETOR (GOL G5/G6 4P) 898	1	R\$ 73,00	R\$ 73,00
13	DEFLETOR (UNO/PREMIO/ELBA) 4P 24.010	1	R\$ 73,00	R\$ 73,00
14	JOGO DE TAPETE PRETO 7480	1	R\$ 34,00	R\$ 34,00
15	RELE AUXILIAR 0102	6	R\$ 2,87	R\$ 17,22
16	RELE DE AUXILIAR 125	1	R\$ 6,12	R\$ 6,12
17	RELE DE AUXILIAR 136	1	R\$ 10,50	R\$ 10,50
18	RELE DE AUXILIAR 122	2	R\$ 10,86	R\$ 21,72
19	RELE DE AUXILIAR 24V 212	2	R\$ 6,92	R\$ 13,84
20	RELE DE AUXILIAR 140	2	R\$ 6,02	R\$ 12,04
21	RELE DE AUXILIAR 123	2	R\$ 6,00	R\$ 12,00
22	RELE DE BOMBA 133	2	R\$ 18,00	R\$ 36,00
23	RELE DE PISCA 1109	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
24	RELE DE PISCA 0424S4	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
25	RELE DE PISCA 1119	1	R\$ 16,00	R\$ 16,00
26	RELE DE PISCA 0810	1	R\$ 26,00	R\$ 26,00
27	CORREIA 4PK673	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
28	CORREIA 5PK1746	1	R\$ 37,00	R\$ 37,00
29	CORREIA 5PK1190	1	R\$ 21,50	R\$ 21,50
30	CORREIA 5PK1250	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
31	CORREIA 5PK0955	1	R\$ 16,00	R\$ 16,00
32	CORREIA 5PK1815	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
33	CORREIA 5PK1270	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
34	CORREIA 6PK0870	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
35	CORREIA 6PK1070	1	R\$ 17,00	R\$ 17,00
36	CORREIA 6PK1360	1	R\$ 28,00	R\$ 28,00
37	CORREIA 6PK1460	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
38	CORREIA 6PK1760	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00

39	CORREIA 6PK1795	1	R\$ 17,90	R\$ 17,90
40	CORREIA 6PK1705	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
41	CORREIA 6PK1741	1	R\$ 24,00	R\$ 24,00
42	CORREIA 7PK1545	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
43	CORREIA AVX10X1060	1	R\$ 11,90	R\$ 11,90
44	CORREIA AVX10X913	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
45	CORREIA AVX10X930	2	R\$ 10,77	R\$ 21,54
46	CORREIA AVX10X925	2	R\$ 9,35	R\$ 18,70
47	CORREIA AVX10X950	2	R\$ 6,92	R\$ 13,84
48	REGULADOR DE VOLTAGEM BOSCH027/14V	3	R\$ 14,14	R\$ 42,42
49	REGULADOR DE VOLTAGEM GA034/14V	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
50	REGULADOR DE VOLTAGEM GA039/14V	2	R\$ 41,04	R\$ 82,08
51	REGULADOR DE VOLTAGEM GA059/14V	2	R\$ 27,66	R\$ 55,32
52	REGULADOR DE VOLTAGEM GA040/14V	1	R\$ 42,66	R\$ 42,66
53	REGULADOR DE VOLTAGEM GA220/14V	1	R\$ 86,65	R\$ 86,65
54	REGULADOR DE VOLTAGEM GA225/14V	1	R\$ 84,00	R\$ 84,00
55	REGULADOR DE VOLTAGEM GA235/14V	1	R\$ 89,20	R\$ 89,20
56	REGULADOR DE VOLTAGEM GA281/14V	1	R\$ 94,93	R\$ 94,93
57	ROLAMENTO 608	2	R\$ 6,39	R\$ 12,78
58	ROLAMENTO 6002	2	R\$ 12,00	R\$ 24,00
59	ROLAMENTO 6003	3	R\$ 12,71	R\$ 38,13
60	ROLAMENTO 6004	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00
61	ROLAMENTO 6201	2	R\$ 8,97	R\$ 17,94
62	ROLAMENTO 6202	2	R\$ 10,20	R\$ 20,40
63	ROLAMENTO 6203	3	R\$ 12,89	R\$ 38,67
64	ROLAMENTO 6301	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
65	ROLAMENTO 6303	3	R\$ 17,20	R\$ 51,60
66	ROLAMENTO 62201	1	R\$ 6,00	R\$ 6,00
67	CILINDRO DE ING. C/ CHAVE (CORSA CLASSIC) 9050223	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
68	CILINDRO DE ING. C/ CHAVE - CORSEL II - GB39713 A-26	1	R\$ 38,47	R\$ 38,47
69	CILINDRO DE ING. C/ CHAVE (FIAT) A-12	1	R\$ 21,01	R\$ 21,01
70	CILINDRO DE ING. C/ CHAVE (KOMBI74/SEDAN77) A-76	1	R\$ 22,00	R\$ 22,00
71	CILINDRO DE ING. C/ CHAVE (SAVEIRO/GOL/PARATI) 905.0239	1	R\$ 26,50	R\$ 26,50
72	COMUTADOR DE INGNICAO 1113	1	R\$ 15,50	R\$ 15,50
73	COMUTADOR DE INGNICAO 1133	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
74	COMUTADOR DE INGNICAO 1148	1	R\$ 26,00	R\$ 26,00
75	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1102	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
76	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1118	1	R\$ 11,00	R\$ 11,00
77	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1140	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
78	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1142	1	R\$ 51,00	R\$ 51,00
79	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1147	1	R\$ 5,19	R\$ 45,19
80	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1150	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
81	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1162	1	R\$ 19,37	R\$ 19,37
82	COMUTADOR DE INGNICAO 940.1167	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
83	TAMPA DO DISTRIBUIDOR 20442	1	R\$ 18,04	R\$ 18,04

84	TAMPA DO DISTRIBUIDOR 20370	1	R\$ 18,45	R\$ 18,45
85	TAMPA DO DISTRIBUIDOR 20320	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
86	TAMPA DO DISTRIBUIDOR 20056	1	R\$ 12,00	R\$ 12,00
87	VELA (CELTA/CORSA) EVI606	1	R\$ 33,00	R\$ 33,00
88	VELA (FIAT/STRADA/GOLF) EVI521	1	R\$ 33,00	R\$ 33,00
89	VELA (PARATI/SAVEIRO/SANTANA) EVI506	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
90	VELA ( UNO, TIPO, ESPERO>97, MEGANE, SENIC, TRAFIC2.0) EVI505	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
91	ANTENA ST900	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
92	ANTENA PVC LONGA 1342	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
93	CABO RCA 128	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
94	CABO Y 95	10	R\$ 5,00	R\$ 50,00
95	DRIVER HDI300	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
96	KIT ALTO FALANTE 4' 380	1	R\$ 48,00	R\$ 48,00
97	KIT ALTO FALANTE 5' B3X50X	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
98	KIT ALTO FALANTE 6' TRX500	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
99	KIT ALTO FALANTE 69	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
100	REPARO HDI320	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
101	REPARO D250	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
102	REPARO RD2009	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
103	REPARO D250X	1	R\$ 13,00	R\$ 13,00
104	REPARO HI320	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
105	REPARO ND2500	1	R\$ 13,00	R\$ 13,00
106	REPARO HDI320	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
107	REPARO ST300	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
108	TWEETER STF-500	1	R\$ 34,00	R\$ 34,00
109	BOTAO UNIVERSAL DKW 922.1016	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
110	INTERRPTOR UNIVERSAL 915.1001	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
111	INTERRUPTOR DE FREIO 15225	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
112	INTERRUPTOR DE FREIO 371	1	R\$ 16,84	R\$ 16,84
113	INTERRUPTOR DE FREIO 381	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
114	INTERRUPTOR DE FREIO 376	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
115	INTERRUPTOR DE LUZ RÉ 4422	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
116	INTERRUPTOR DE LUZ RÉ 4423	1	R\$ 25,50	R\$ 25,50
117	INTERRUPTOR DE LUZ RÉ 4435	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
118	INTERRUPTOR DE LUZ RÉ 4469	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
119	INTERRUPTOR DE LUZ RÉ 4478	1	R\$ 33,00	R\$ 33,00
120	INTERRUPTOR DE OLÉO 3345	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
121	INTERRUPTOR DE OLÉO 3346	1	R\$ 17,00	R\$ 17,00
122	INTERRUPTOR DE OLÉO 3369	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
123	INTERRUPTOR DE OLÉO 3370	1	R\$ 19,00	R\$ 19,00
124	INTERRUPTOR DE OLÉO 3374	1	R\$ 19,65	R\$ 19,65
125	INTERRUPTOR DE OLÉO 3375	1	R\$ 52,00	R\$ 52,00
126	INTERRUPTOR DE OLÉO 3397	1	R\$ 19,00	R\$ 19,00
127	INTERRUPTOR DE PORTA DP7.078	5	R\$ 2,50	R\$ 12,50
128	INTERRUPTOR DE PORTA DP7.013	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00

129	INTERRUPTOR DE PORTA ETE7945	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
130	INTERRUPTOR RADIADOR 705.92/87	2	R\$ 22,44	R\$ 44,88
131	INTERRUPTOR RADIADOR 828.95/100	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
132	INTERRUPTOR RADIADOR 705.86/76	2	R\$ 23,00	R\$ 46,00
133	INTERRUPTOR TERMICO RADIADOR 17370	1	R\$ 32,00	R\$ 32,00
134	INTERRUPTOR UNIVERSAL 2079	1	R\$ 2,50	R\$ 2,50
135	SENSOR DE TEMPERATURA 3005	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
136	SENSOR DE TEMPERATURA 4037	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
137	SENSOR DE TEMPERATURA 4050	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
138	SENSOR DE TEMPERATURA 4067	1	R\$ 46,15	R\$ 46,15
139	SENSOR DE TEMPERATURA 13041	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
140	SOQUETE GLOBO OTICO (CORSA) DP3-125	5	R\$ 4,50	R\$ 22,50
141	SOQUETE ISOLADO PAINEL ETE-7061	5	R\$ 2,00	R\$ 10,00
142	1 POLO NORMAL P21W 12V 21W BA15D	20	R\$ 1,51	R\$ 30,20
143	2 POLO NORMAL P21/5W 12V 21/5W BAY15D	20	R\$ 1,90	R\$ 38,00
144	1 POLO PINGÃO BASE PLASTICA 12V	5	R\$ 4,50	R\$ 22,50
145	2 POLO PINGÃO BASE PLASTICA 12V 7/2/8W	5	R\$ 4,36	R\$ 21,80
146	67 LAMPADA R5W 12V 5W BA15S	20	R\$ 1,51	R\$ 30,20
147	67 LAMPADA 24V 5W BA15S	10	R\$ 2,00	R\$ 20,00
148	69 LAMPADA T4W 12V 4W BA9S	20	R\$ 1,61	R\$ 32,20
149	69 LAMPADA 24V	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
150	H1 LAMPADA PARALELA 12V 55W P14.5S	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00
151	H1 LAMPADA PHILIPS 12V 55W P14.5S	4	R\$ 11,34	R\$ 45,36
152	H1 SUPER BRANCA 12V 55W 8500K	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
153	H11 LAMPADA HELLA 12V 55W PGJ19-2	2	R\$ 23,00	R\$ 46,00
154	H16 LAMPADA 12V 24W P5X24W	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
155	H27-1 LAMPADA 12V 27W PG-13	2	R\$ 14,00	R\$ 28,00
156	H27-2 LAMPADA 12V 27W PGJ-13	2	R\$ 12,00	R\$ 24,00
157	H3 LAMPADA PARALELA 12V 55W PK22S	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
158	H3 LAMPADA PHILIPS 12V 55W PK22S	4	R\$ 11,34	R\$ 45,36
159	H3 SUPER BRANCA 12V 55W	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
160	H4 LAMPADA PARALELA 12V 60/55W GL11	4	R\$ 9,00	R\$ 36,00
161	H4 LAMPADA PHILIPS 12V 60/55W	8	R\$ 11,43	R\$ 91,44
162	H4 SUPER BRANCA 12V 55W	2	R\$ 16,00	R\$ 32,00
163	H7 LAMPADA PARALELA 12V 55W PX26D	10	R\$ 14,00	R\$ 140,00
164	H7 LAMPADA PHILIPS 12V 55W PX26D	10	R\$ 21,00	R\$ 210,00
165	H7 SUPER BRANCA 12V 55W PX26D BLUE	2	R\$ 16,00	R\$ 32,00
166	H8 LAMPADA 12V 35W	2	R\$ 27,00	R\$ 54,00
167	HB1 LAMPADA 12V 65/45W 9004	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
168	HB3 LAMPADA 12V 60W P20D 9005	2	R\$ 22,00	R\$ 44,00
169	HB3 SUPER BRANCA 12V 55W	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
170	HB4 LAMPADA 12V 51W GL35	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
171	HB4 SUPER BRANCA 12V 55W	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
172	67 - 9LED 1 POLO 12V	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
173	LED 69 5 LED	5	R\$ 6,00	R\$ 30,00

174	LED HP 9 LED MESMA ENTRADA PINGÃO	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
175	LED PINGÃO 5 LED TORRE	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
176	LED PINGÃO NORMAL 4 LED	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
177	LED PINGÃO NORMAL 8 LED	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
178	LED TORPEDO 31MM 6LED	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
179	LED TORPEDO 36MM 6LED	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
180	LED TORPEDO 36MM 9LED	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
181	LED TORPEDO 39MM 8LED	2	R\$ 5,50	R\$ 11,00
182	LED TORPEDO 40MM 12LED	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
183	LED UNIVERSAL PLACA LED 9 SMD	2	R\$ 16,00	R\$ 32,00
184	LED UNIVERSAL PLACA LED 24 LED	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
185	PINGÃO W5W 12V 5W W2.1X9.5D	20	R\$ 1,48	R\$ 29,60
186	PINGÃO MEDIO T16 12V 16W W2.1X9.5D	20	R\$ 2,00	R\$ 40,00
187	PINGÃO 24V	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
188	PINGUINHO W1.2W 12V 1.2W W2X4.6D	10	R\$ 1,55	R\$ 15,50
189	TORPEDO C5W 12V 5W SV8.5	20	R\$ 3,96	R\$ 79,20
190	TORPEDO T10.5X43 12V 10W SV8.5	20	R\$ 3,00	R\$ 60,00
191	PINGUINHO PAINEL 12V 1,2W BAX 10D	10	R\$ 3,55	R\$ 35,50
192	AUTOMATICO - MB / JF A-1031	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
193	AUTOMATICO - MONZA / CHAVETTE A-1041	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
194	AUTOMATICO - PASSAT / CORCEL A-1039	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
195	IMPULSOR DE P. BENES 105	1	R\$ 37,00	R\$ 37,00
196	IMPULSOR DE P. BENES 108	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
197	IMPULSOR DE P. BENES 111	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
198	IMPULSOR DE P. BENES 770	1	R\$ 65,00	R\$ 65,00
199	IMPULSOR DE P. BENES 745	1	R\$ 56,00	R\$ 56,00
200	IMPULSOR DE P. BENES 837	1	R\$ 40,89	R\$ 40,89
201	IMPULSOR DE P. BENES 846	1	R\$ 31,61	R\$ 31,61
202	IMPULSOR DE P. BENES 942	1	R\$ 36,00	R\$ 36,00
203	IMPULSOR DE P. BENES 965	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
204	IMPULSOR DE P. BENES 1064	1	R\$ 91,00	R\$ 91,00
205	IMPULSOR DE P. BENES 10003	1	R\$ 44,52	R\$ 44,52
206	PORTA ESCOVA 1.101/4	1	R\$ 9,35	R\$ 9,35
207	PORTA ESCOVA 1.102/4	1	R\$ 16,00	R\$ 16,00
208	PORTA ESCOVA 1.104/4	1	R\$ 16,00	R\$ 16,00
209	PORTA ESCOVA 1.109/4	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
210	PORTA ESCOVA 1.115/4	2	R\$ 14,58	R\$ 29,16
211	PORTA ESCOVA 1.116/4	2	R\$ 14,58	R\$ 29,16
212	PORTA ESCOVA 1.117/4	2	R\$ 13,00	R\$ 26,00
213	PORTA ESCOVA 1.118/4	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
214	PORTA ESCOVA 1.119/4	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
215	PORTA ESCOVA 1.126/4	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
216	PORTA ESCOVA 1.131/4	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
217	PORTA ESCOVA 1.135/4	1	R\$ 45,07	R\$ 45,07
218	PORTA ESCOVA 1.138/2	1	R\$ 33,00	R\$ 33,00

219	PORTA ESCOVA 1.142/4	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
220	PORTA ESCOVA 1.149/4	1	R\$ 47,00	R\$ 47,00
221	PORTA ESCOVA 1.171/4	2	R\$ 33,80	R\$ 67,60
222	PORTA ESCOVA 1203/4	2	R\$ 32,80	R\$ 65,60
223	PORTA ESCOVA 1.236/4	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
224	BOTAO VIDRO ELETRICO - CORSA ASTRA 510.000	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
225	BOTAO VIDRO ELETRICO - CORSA 510.007	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
226	BOTAO VIDRO ELETRICO - (PALIO/SIENA) 520.009	1	R\$ 40,00	R\$ 40,00
227	BOTAO VIDRO ELETRICO - FORD KA DUPLO 530.001	1	R\$ 31,21	R\$ 31,21
228	BOTAO VIDRO ELETRICO - GOL FOX POLO 4023	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
229	BOTAO VIDRO ELETRICO - CELTA 4221	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
230	BOTAO VIDRO ELETRICO - FIESTA 4316	1	R\$ 45,00	R\$ 45,00
231	KIT TRAVA ELETRICA 1169	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
232	ARRASTE DO ASTRA CORSA VP-3006	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
233	BUCHA DA PONTA DO BRACO (CORSA/ASTRA) VP-3009	10	R\$ 1,78	R\$ 17,80
234	REPARO DIANTEIRO FOCUS 11666	1	R\$ 32,50	R\$ 32,50
235	REPARO DIANTEIRO CLIO VP-5004	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
236	REPARO DIANTEIRO GOLF 98 VP-5007	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
237	REPARO DIANTEIRO GOL G3/G4 VP-5008	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
238	REPARO DIANTEIRO GOL G3 VP-5009	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
239	REPARO DIANTEIRO PALIO 2P VP-5016	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
240	REPARO DIANTEIRO PALIO 4P VP-5017	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
241	REPARO DIANTEIRO FOX 4P VP-5032	3	R\$ 17,06	R\$ 51,18
242	REPARO DIANTEIRO PEGEOUT 207 4P VP-5036	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
243	REPARO DIANTEIRO GOL G5/ VOYAGE NOVO 4P VP-5038	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
244	REPARO DIANTEIRO CITROEN C3 4P LE/LD VP-5042	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
245	REPARO DIANTEIRO SAVEIRO G5 LE/LD VP-5048	1	R\$ 32,40	R\$ 32,40
246	REPARO DIANTEIRO MEGANE 4P VP-5055	1	R\$ 62,90	R\$ 62,90
247	REPARO TRASEIROS ASTRA VP-5003	2	R\$ 16,90	R\$ 33,80
248	REPARO TRASEIROS CORSA VP-5005	1	R\$ 17,95	R\$ 17,95
249	REPARO TRASEIROS FOX 4P VP-5033	3	R\$ 15,95	R\$ 47,85
250	REPARO TRASEIROS PEUGEOT PASSION 4P VP-5037	1	R\$ 21,00	R\$ 21,00
251	REPARO TRASEIROS GOL G5/VOYAGE NOVO 4P VP-5039	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
252	REPARO TRASEIROS CITROEN C3 4P LE/LD VP-5043	2	R\$ 23,00	R\$ 46,00
253	REPARO TRASEIROS MERIVA 4P VP-5045	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
254	REPARO TRASEIROS CITROEN C3 4P LE/LD VP-5047	2	R\$ 23,00	R\$ 46,00
255	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 15" DX-15	2	R\$ 7,50	R\$ 15,00
256	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 16" TOP LINE PVT16	2	R\$ 6,58	R\$ 13,16
257	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 18" TOP LINE PVT18	2	R\$ 8,43	R\$ 16,86
258	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 19" TOP LINE PVT19	2	R\$ 9,39	R\$ 18,78
259	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 20" TOP LINE PVT20	2	R\$ 9,43	R\$ 18,86
260	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 21" TOP LINE PVT21	2	R\$ 9,43	R\$ 18,86
261	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 22" TOP LINE PVT22	2	R\$ 14,70	R\$ 29,40
262	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 23" TOP LINE PVT23	2	R\$ 14,70	R\$ 29,40
263	NORMAL PALHETA LIMP. DIANTEIRO 24" TOP LINE PVT24	2	R\$ 10,68	R\$ 21,36



264	NORMAL PALHETA LIMP. GANCHO DIANTEIRO 20"/18" AVX-31597	1	R\$ 26,80	R\$ 26,80
265	NORMAL PALHETA LIMP. GANCHO DIANTEIRO 22"/18" AVX-31598	1	R\$ 25,80	R\$ 25,80
266	NORMAL PALHETA LIMP. GANCHO DIANTEIRO 23"/15" AVX-31595	1	R\$ 26,30	R\$ 26,30
267	NORMAL PALHETA LIMP. GANCHO DIANTEIRO 23"/18" AVX-31570	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
268	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 10" PVT-10	1	R\$ 11,30	R\$ 11,30
269	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 12" 300MM AVX-34680	2	R\$ 7,75	R\$ 15,50
270	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 13" 324MM AVX-34681	2	R\$ 9,25	R\$ 18,50
271	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 13" 325MM AVX-32574	2	R\$ 9,25	R\$ 18,50
272	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 14" 340MM AVX-34682	2	R\$ 9,25	R\$ 18,50
273	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 15" 375MM AVX-34683	2	R\$ 9,90	R\$ 19,80
274	NORMAL PALHETA LIMP. TRASEIRO 16" 400MM AVX-34684	2	R\$ 10,70	R\$ 21,40
275	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO 19" PLH19FLB	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
276	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF15" PVF15	2	R\$ 14,79	R\$ 29,58
277	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF24" PVF24	2	R\$ 17,23	R\$ 34,46
278	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF16" PVF16	2	R\$ 14,79	R\$ 29,58
279	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF18" PVF18	2	R\$ 17,77	R\$ 35,54
280	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF19" PVF19	2	R\$ 13,59	R\$ 27,18
281	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF20" PVF20	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
282	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF21" PVF21	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
283	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF22" PVF22	2	R\$ 16,00	R\$ 32,00
284	SILICONE PALHETA LIMP. DIANTEIRO PVF23" PVF23	2	R\$ 18,04	R\$ 36,08
285	CHAVE DE LIMPADOR (CORS/A/ASTRA 94) 62290	2	R\$ 40,00	R\$ 80,00
286	CHAVE DE LIMPADOR (GOL/PARATI/SAVEIRO) 62269	1	R\$ 52,00	R\$ 52,00
287	CHAVE DE SETA (RENAULT/CLIO) 237	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
288	CHAVE DE SETA C/ LIMP. TRASEIRO S/ ALERTA (FORD KA) RECON	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
289	CHAVE DE SETA C/ LIMP. TRASEIRO C/ ALERTA (CELTA 2009 >) RECON	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
290	CHAVE DE SETA C/ LIMP. TRASEIRO S/ ALERTA - TRIP (UNO ) RECON	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
291	CHAVE DE SETA C/ LIMP. TRASEIRO S/ ALERTA (UNO VELHO) RECON	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
292	ELETROBOMODA P/ LIMP. DE BRISA - 1 SAIDA BF-12	1	R\$ 14,41	R\$ 14,41
293	ELETROBOMODA P/ LIMP. DE BRISA - 2 SAIDA BF2S	1	R\$ 24,00	R\$ 24,00
294	MOTOR DO LIMPADOR TRASEIRO	1	R\$ 70,00	R\$ 70,00
295	TOMADA DE CARRETILHA COMPLETA 1600	3	R\$ 20,00	R\$ 60,00
296	TOMADA DE CARRETILHA FEMEA 1700	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
297	TOMADA DE CARRETILHA MACHO 1800	2	R\$ 9,76	R\$ 19,52
298	FRENTE LANTERNA PISCA DIANTEIRA LD (DELREI/ SCALA) 2654	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
299	FRENTE LANTERNA PISCA DIANTEIRA LE (DELREI/ SCALA) 2655	1	R\$ 15,00	R\$ 15,00
300	FRENTE LANTERNA PISCA DIANTEIRA LD (GOL/PARATI) 2652	1	R\$ 13,00	R\$ 13,00
301	FRENTE LANTERNA PISCA DIANTEIRA LE (GOL/PARATI) 2653	1	R\$ 13,00	R\$ 13,00
302	LANTERNA DE PLACA ETE7070	3	R\$ 3,50	R\$ 10,50
303	LANTERNA DE PLACA - CORSA ETE7977	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
304	LANTERNA DE PLACA - GOL/PARATI/SAVEIRO DP3.010	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
305	LANTERNA DE PLACA - CORSA/ASTRA/VECTRA MN550030	2	R\$ 17,00	R\$ 34,00
306	PORTA FUSIVEL NORMAL	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
307	PORTA FUSIVEL MAX	10	R\$ 3,80	R\$ 38,00
308	FUSIVEL MINI 07	30	R\$ 0,25	R\$ 7,50

309	FUSIVEL MINI 10	30	R\$ 0,25	R\$ 7,50
310	FUSIVEL MINI 15	30	R\$ 0,25	R\$ 7,50
311	FUSIVEL MINI 20	30	R\$ 0,25	R\$ 7,50
312	FUZIVEL MINI 30	30	R\$ 0,25	R\$ 7,50
313	FUZIVEL NORMAL 05	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
314	FUZIVEL NORMAL 07	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
315	FUZIVEL NORMAL 10	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
316	FUZIVEL NORMAL 15	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
317	FUZIVEL NORMAL 20	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
318	FUZIVEL NORMAL 25	20	R\$ 0,30	R\$ 6,00
319	FUZIVEL NORMAL 30	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
320	FUZIVEL NORMAL 40	30	R\$ 0,30	R\$ 9,00
321	FUSIVEL MAX 20	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
322	FUSIVEL MAX 30	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
323	FUSIVEL MAX 40	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
324	FUSIVEL MAX 50	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
325	FUSIVEL MAX 60	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
326	FUSIVEL MAX 100	10	R\$ 2,50	R\$ 25,00
327	APARELHO DE SOM PEN DRIVE	2	R\$ 89,00	R\$ 178,00
328	MOURA 50ED	1	R\$ 267,00	R\$ 267,00
329	MOURA 48FD	2	R\$ 253,00	R\$ 506,00
330	MOURA 60AD	4	R\$ 281,00	R\$ 1.124,00
331	MOURA 60GD	5	R\$ 281,00	R\$ 1.405,00
332	MOURA 70KD	1	R\$ 345,00	R\$ 345,00
333	ZETTA Z45D	2	R\$ 160,00	R\$ 320,00
334	ZETTA Z2D	4	R\$ 164,00	R\$ 656,00
335	ZETTA Z4E	2	R\$ 314,00	R\$ 628,00
336	FIO 9MM 50	1	R\$ 115,00	R\$ 115,00
337	FIO 1MM C/ 100METROS	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
338	FIO DUPLO 0,75MM C/ 50M	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
339	FIO DUPLO 2,5MM C/ 50M	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 16.151,29</b>

## APÊNDICE C – Necessidade de Capital de Giro em dias.

Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
AVISTA	40	0	0
BOLETO	15	30	4,5
BOLETO 2	10	60	6
CHEQUE	10	25	2,5
CHEQUE 2	5	50	2,5
CARTÃO	20	2	0,4
<b>Prazo Médio Vendas Total</b>			<b>16</b>

Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
FORNECEDOR 1	25	28	7
FORNECEDOR 1	10	50	5
FORNECEDOR 2	10	0	0
FORNECEDOR 3	15	25	3,75
FORNECEDOR 4	15	28	4,2
FORNECEDOR 5	10	30	3
FORNECEDOR 5	10	60	6
FORNECEDOR 5	5	90	4,5
<b>Prazo Médio Compras Total</b>			<b>34</b>

Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	<b>30</b>

Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Necessidade de Capital Giro em Dias = PMV + NME - PMC		
NCG em Dias	16 + 30 - 34 =	12

**ANEXO(S)**

## ANEXO I – Tabela da quantidade de CNH emitidas em Criciúma/SC.

## CNH EMITIDAS POR MUNICÍPIO

MUNICÍPIO	ANO	MÊS	SERVIÇOS
CRICIUMA	2016	Todos	Todos

## RESULTADOS DA CONSULTA (Dados de 28/03/2017)

CIRETRAN	ANO	SERVIÇO	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL
CRICIUMA															
	2016														
		Adicao de Categoria	9	23	22	13	17	13	10	18	15	8	11	16	175
		Adição de Categoria no Exterior	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Alteracao de Dados	12	9	3	7	6	5	16	15	7	8	5	13	106
		CNH Definitiva	301	228	186	225	191	226	262	275	291	339	318	397	3239
		Mudanca de Categoria	40	50	35	26	21	33	27	26	22	22	16	14	332
		Mudança de Categoria no Exterior	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		Primeira Habilitacao	214	212	193	270	278	310	269	331	280	260	242	309	3168
		Reabilitacao	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3
		Registro de Estrangeiro	1	2	1	4	3	0	1	0	3	1	1	2	19
		Reinício de Processo	4	3	4	6	6	5	4	7	5	6	2	10	62
		Renovacao de Exames	1633	1333	1069	1030	1230	1379	1356	1510	1188	1359	1328	1577	15992
		Segunda Via	80	71	69	66	81	87	84	70	70	69	68	82	897
		<b>TOTAIS</b>	<b>2294</b>	<b>1932</b>	<b>1583</b>	<b>1647</b>	<b>1833</b>	<b>2058</b>	<b>2029</b>	<b>2252</b>	<b>1881</b>	<b>2072</b>	<b>1992</b>	<b>2420</b>	<b>23993</b>
		<b>TOTAIS GERAIS</b>	<b>2294</b>	<b>1932</b>	<b>1583</b>	<b>1647</b>	<b>1833</b>	<b>2058</b>	<b>2029</b>	<b>2252</b>	<b>1881</b>	<b>2072</b>	<b>1992</b>	<b>2420</b>	<b>23993</b>

## ANEXO II – Tabela da quantidade de CNH em Criciúma conforme o sexo:

<b>Local</b>	<b>Categoria</b>	<b>Sexo</b>	<b>Total</b>
CRICIUMA	A	Feminino	232
CRICIUMA	A	Masculino	361
CRICIUMA	AB	Feminino	12568
CRICIUMA	AB	Masculino	36016
CRICIUMA	AC	Feminino	74
CRICIUMA	AC	Masculino	5796
CRICIUMA	AD	Feminino	189
CRICIUMA	AD	Masculino	4871
CRICIUMA	AE	Feminino	55
CRICIUMA	AE	Masculino	3425
CRICIUMA	B	Feminino	27618
CRICIUMA	B	Masculino	19985
CRICIUMA	C	Feminino	49
CRICIUMA	C	Masculino	1488
CRICIUMA	D	Feminino	140
CRICIUMA	D	Masculino	924
CRICIUMA	E	Feminino	13
CRICIUMA	E	Masculino	465

## ANEXO III – Simulação do Financiamento:

FINANCIAMENTO					
Mês	Saldo Inicial	Juros	Amortização	Prestação	Saldo Final
Mês Inicial	0	0	0	0	68.000,00
Mês 01	68.053,23	0	0	0	68.053,23
Mês 02	68.106,50	0	0	0	68.106,50
Mês 03	68.159,81	2.591,82	0	2.591,82	68.159,81
Mês 04	68.213,17	853,88	1.196,72	2.050,60	67.016,45
Mês 05	67.068,90	839,56	1.197,66	2.037,22	65.871,25
Mês 06	65.922,81	825,21	1.198,60	2.023,81	64.724,21
Mês 07	64.774,88	810,84	1.199,53	2.010,38	63.575,34
Mês 08	63.625,11	796,45	1.200,47	1.996,92	62.424,63
Mês 09	62.473,50	782,03	1.201,41	1.983,45	61.272,09
Mês 10	61.320,05	767,59	1.202,35	1.969,95	60.117,70
Mês 11	60.164,75	753,13	1.203,30	1.956,43	58.961,46
Mês 12	59.007,61	738,65	1.204,24	1.942,89	57.803,38
Mês 13	57.848,62	724,14	1.205,18	1.929,32	56.643,44
Mês 14	56.687,78	709,61	1.206,12	1.915,73	55.481,66
Mês 15	55.525,09	695,05	1.207,07	1.902,12	54.318,02
Mês 16	54.360,54	680,48	1.208,01	1.888,49	53.152,53
Mês 17	53.194,14	665,88	1.208,96	1.874,83	51.985,18
Mês 18	52.025,87	651,25	1.209,90	1.861,16	50.815,97
Mês 19	50.855,75	636,60	1.210,85	1.847,46	49.644,90
Mês 20	49.683,76	621,93	1.211,80	1.833,73	48.471,96
Mês 21	48.509,90	607,24	1.212,75	1.819,99	47.297,15
Mês 22	47.334,18	592,52	1.213,70	1.806,22	46.120,48
Mês 23	46.156,58	577,78	1.214,65	1.792,43	44.941,94
Mês 24	44.977,12	563,02	1.215,60	1.778,61	43.761,52
Mês 25	43.795,77	548,23	1.216,55	1.764,78	42.579,22
Mês 26	42.612,56	533,42	1.217,50	1.750,92	41.395,05
Mês 27	41.427,46	518,58	1.218,45	1.737,04	40.209,00
Mês 28	40.240,48	503,72	1.219,41	1.723,13	39.021,07
Mês 29	39.051,61	488,84	1.220,36	1.709,20	37.831,25
Mês 30	37.860,86	473,94	1.221,32	1.695,25	36.639,55
Mês 31	36.668,23	459,01	1.222,27	1.681,28	35.445,95
Mês 32	35.473,70	444,05	1.223,23	1.667,29	34.250,47
Mês 33	34.277,28	429,08	1.224,19	1.653,27	33.053,09
Mês 34	33.078,96	414,08	1.225,15	1.639,22	31.853,82
Mês 35	31.878,75	399,05	1.226,11	1.625,16	30.652,65
Mês 36	30.676,64	384,01	1.227,07	1.611,07	29.449,58
Mês 37	29.472,63	368,93	1.228,03	1.596,96	28.244,60

Mês 38	28.266,71	353,84	1.228,99	1.582,83	27.037,72
Mês 39	27.058,89	338,72	1.229,95	1.568,67	25.828,94
Mês 40	25.849,16	323,58	1.230,91	1.554,49	24.618,25
Mês 41	24.637,52	308,41	1.231,88	1.540,28	23.405,64
Mês 42	23.423,96	293,22	1.232,84	1.526,06	22.191,12
Mês 43	22.208,49	278,00	1.233,81	1.511,81	20.974,69
Mês 44	20.991,11	262,76	1.234,77	1.497,53	19.756,34
Mês 45	19.771,80	247,50	1.235,74	1.483,24	18.536,06
Mês 46	18.550,57	232,21	1.236,70	1.468,92	17.313,87
Mês 47	17.327,42	216,90	1.237,67	1.454,57	16.089,75
Mês 48	16.102,34	201,57	1.238,64	1.440,21	14.863,70
Mês 49	14.875,34	186,21	1.239,61	1.425,82	13.635,72
Mês 50	13.646,40	170,82	1.240,58	1.411,41	12.405,82
Mês 51	12.415,53	155,42	1.241,55	1.396,97	11.173,97
Mês 52	11.182,72	139,98	1.242,52	1.382,51	9.940,20
Mês 53	9.947,98	124,53	1.243,50	1.368,02	8.704,48
Mês 54	8.711,29	109,05	1.244,47	1.353,52	7.466,82
Mês 55	7.472,67	93,54	1.245,44	1.338,99	6.227,22
Mês 56	6.232,10	78,01	1.246,42	1.324,43	4.985,68
Mês 57	4.989,58	62,46	1.247,40	1.309,85	3.742,19
Mês 58	3.745,12	46,88	1.248,37	1.295,25	2.496,74
Mês 59	2.498,70	31,28	1.249,35	1.280,63	1.249,35
Mês 60	1.250,33	15,65	1.250,33	1.265,98	0
TOTAL		27.720,14	69.729,95	97.450,09	0



## ANEXO IV – Tabela do SIMPLES NACIONAL – Comercio anexo I

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota Total	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

## Tabela do SIMPLES NACIONAL – Serviço anexo III

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota Total	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS	CPP	ISS
De R\$ 0,00 a R\$ 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De R\$ 360.000,01 a R\$ 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De R\$ 540.000,01 a R\$ 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De R\$ 720.000,01 a R\$ 900.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De R\$ 900.000,01 a R\$ 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De R\$ 1.080.000,01 a R\$ 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De R\$ 1.260.000,01 a R\$ 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De R\$ 1.440.000,01 a R\$ 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De R\$ 1.620.000,01 a R\$ 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De R\$ 1.980.000,01 a R\$ 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De R\$ 2.160.000,01 a R\$ 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De R\$ 2.340.000,01 a R\$ 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De R\$ 2.520.000,01 a R\$ 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De R\$ 2.700.000,01 a R\$ 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De R\$ 2.880.000,01 a R\$ 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De R\$ 3.060.000,01 a R\$ 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De R\$ 3.240.000,01 a R\$ 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De R\$ 3.420.000,01 a R\$ 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%